

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І.І. МЕЧНИКОВА
ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ
КАФЕДРА СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ

Електронні методичні рекомендації до курсу
для здобувачів спеціальності 053 «Психологія»
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

ОДЕСА
2023

УДК 159.9:316.77(072)
П86

Укладач:

А.В. Курова, кандидат психологічних наук, доцент кафедри соціальної психології
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова;

Рецензенти:

О.І. Кононенко – доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри
соціальної психології Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

О.Г. Бабчук - кандидат психологічних наук, доцент, завідувач кафедри сімейної та
соціальної педагогіки і психології ПНПУ імені К.Д. Ушинського.

*Рекомендовано вченою радою факультету
психології та соціальної роботи ОНУ імені І. І. Мечникова
Протокол № 4 від 22.03. 2023 р.*

Психологія спілкування [Електронний ресурс]: електрон.
метод. рекомендації до курсу «Психологія спілкування» для
здобувачів першого (бакалавр.) рівня вищої освіти спец. 053
«Психологія» / уклад. А.В. Курова. - Одеса, 2023. – 86 с. – 1,9 МБ.

У методичних рекомендаціях розкривається програма курсу, даються вказівки для опанування лекційним матеріалом. Методичні рекомендації розроблені для здобувачів психологічного напрямку та допомагають при підготовці до відповідей на практичних заняттях, оформленні робіт при самостійному виконанні завдань, при підготовці до атестації. Увагу приділено формуванню у здобувачів знань з психологічних закономірностей вивчення проблем комунікації та спілкування, вмінь аналізувати комунікаційні акти, розпізнавати невербальну сигналізацію та емоції співрозмовника під час комунікативної діяльності.

Розроблені для здобувачів 2 курсу першого рівня вищої освіти (бакалаврський рівень) спеціальності 053 «Психологія» факультету психології та соціальної роботи ОНУ імені І.І. Мечникова.

УДК 159.9:316.77(072)

ЗМІСТ

Загальні відомості	4
Зміст навчальної дисципліни	7
Методичні рекомендації здобувачам з вивчення курсу «Психологія спілкування»	20
Методичні рекомендації здобувачам під час роботи на лекційних заняттях.	20
Методичні рекомендації здобувачам під час роботи на практичних заняттях.....	23
Плани практичних занять.....	24
Методичні рекомендації здобувачам під час самостійної роботи	55
Методичні рекомендації щодо проведення підсумкового контролю з дисципліни «Психологія спілкування».....	57
Питання для підсумкового контролю	59
Рекомендована література до курсу	61
Додатки.....	63

ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ

Методичні рекомендації з курсу «Психологія спілкування» розроблені на кафедрі соціальної психології ОНУ імені І.І. Мечникова на основі освітньо-професійної програми підготовки здобувачів першого рівня вищої освіти (бакалаврський рівень) відповідно до навчального плану для спеціальності 053 «Психологія». Згідно з навчальним планом «Психологія спілкування» є дисципліною вільного вибору і її вивчення здійснюється на 2-му курсі навчання здобувачів першого рівня вищої освіти (бакалаврський рівень).

Актуальність даного курсу

Сучасний розвиток українського суспільства та зміни в політичній, економічній та соціальній сферах зумовлюють актуальність та значущість психології спілкування. Адже саме ця галузь психологічного знання вивчає закономірності спілкування та сумісної діяльності людей, відповідає на багато питань стосовно психологічних особливостей міжособистісної та міжгрупової комунікації та взаємодії. Зазначимо, що психологія спілкування висвітлює основні підходи до ефективного використання вербальних та невербальних засобів комунікації задля досягнення мети спілкування, вивчає маніпулятивне спілкування та шляхи протидії.

Також, зазначимо, що психологія спілкування набуває широкого прикладного значення, адже уся сфера людського життя пронизана спілкуванням та міжособистісною взаємодією, і знання про аналіз змісту та смислу комунікаційних повідомлень сприяють саморозвитку та розкриттю потенціалу майбутніх психологів-фахівців.

Курс спрямований на надання здобувачам першого рівня вищої освіти необхідного обсягу знань для формування уявлень щодо психології спілкування, сприяє отриманню практичних умінь встановлення міжособистісних відносин з метою ефективного їх використання в практичній діяльності. Завдання курсу полягають у тому, щоб сформувати в здобувачів цілісну систему знань про основні категорії, поняття та методи

психології спілкування. Дисципліна «Психологія спілкування» забезпечує засвоєння здобувачами основних теоретичних підходів до вивчення проблем комунікації та спілкування; сприяє формуванню вміння аналізувати смисли та зміст комунікаційних актів, враховуючи невербальну сигналізацію та емоції співрозмовників, ознайомлює здобувачів з найбільш поширеними методами аналізу комунікативних актів та повідомлень, з особливостями конфліктної комунікації.

Має **міждисциплінарні зв'язки** з дисциплінами: загальною психологією, соціальною психологією, психологією особистості, віковою психологією, тощо.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є базові категорії і поняття науки психологія спілкування, ефективність взаємодії між людьми, вміння встановлювати та підтримувати контакти з людьми та властивості міжособистісного спілкування.

Місце навчальної дисципліни в структурі освітнього процесу.

Дисципліна «Психологія спілкування» відноситься до дисциплін вільного вибору підготовки здобувачів першого рівня вищої освіти (бакалаврський рівень). Дисципліна базується безпосередньо на знаннях та навичках з загальної психології, соціальної психології, психології особистості та інших.

Мета вивчення курсу: надання відповідних знань та висвітлення основних психологічних підходів до розуміння поняття «комунікація», отримання практичних умінь встановлення міжособистісних відносин з метою ефективного їх використання в практичній діяльності, формування в студентів професійної самосвідомості щодо використання психологічних знань у діяльності.

Завдання курсу: засвоєння здобувачами основних категорій, понять, найбільш відомих напрямків розвитку та основних методів психології спілкування; засвоєння здобувачами основних теоретичних підходів до вивчення проблем комунікації та спілкування; формування вміння аналізу

смислів та змісту комунікаційних актів, розпізнання невербальної сигналізації та емоцій співбесідника; ознайомлення здобувачів з найбільш поширеними методами аналізу комунікативних актів та повідомлень, з особливостями конфліктної комунікації; формування вміння аналізувати зміст та смисл комунікаційних повідомлень.

В результаті вивчення цієї дисципліни здобувач повинен:

знати:

- основні теоретичні підходи до вивчення проблем комунікації та спілкування;
- методи аналізу комунікативних актів та повідомлень, з особливостями конфліктної комунікації.

вміти:

- аналізувати смисли та зміст комунікаційних актів;
- розпізнавати невербальну сигналізацію та емоції співбесідника;
- вступати в комунікацію та аналізувати зміст комунікаційних повідомлень.

ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

МОДУЛЬ 1. СПІЛКУВАННЯ ЯК ВИД КОМУНІКАЦІЇ.

Лекційний матеріал

Тема 1. Загальна характеристика спілкування.

План

1. Загальна характеристика спілкування, як процесу.
2. Функції та цілі спілкування
3. Види спілкування
4. Засоби спілкування
5. Невербальні засоби спілкування

Визначення поняття «спілкування» як складного та багатогранного процесу, який одночасно може виступати як процес взаємодії індивідів, так само як і інформаційний процес, і як відношення однієї людини до іншої, а також як процес співчуття та взаєморозуміння один одного.

Спілкування – це особливий вид комунікації, специфічний для високорозвинутих живих істот, в тому числі для людини. Під «комунікацією» розуміється зв'язок, взаємодія двох систем, в процесі якої від однієї системи до іншої передається сигнал, який несе інформацію».

Комунікація властива і технічним системам, і взаємодії людини з машиною, і взаємодії людей. Останній вид і відноситься до спілкування. При взаємодії людей комунікація отримує новий якісний зміст.

Потреба в спілкуванні (або комунікативна потреба) як специфічна потреба, відмінна від інших соціальних або духовних потреб. Потреба в спілкуванні як уроджена (базова) або вторинна, тобто формується в онтогенезі в процесі соціалізації дитини.

Потреба в спілкуванні, як придбане в онтогенезі знання про засоби та шляхи задоволення різних потреб через контакт з іншими людьми. Ієрархічна структура комунікативних потреб.

Функції та цілі спілкування. Цілі спілкування: функціональні і об'єктні. Функціональними цілями спілкування можуть бути:

- надання допомоги іншій людині;
- отримання допомоги;
- пошук партнера для бесіди, спільної гри, діяльності і т. д. (тобто партнера для взаємодії);
- пошук людини, від якого можна отримати розуміння, співчуття, емоційний відгук, похвалу;
- самовираження (спілкування з тими, хто дає можливість проявити силу, розум, здібності, вміння);
- залучення іншого (інших) до своїх або загальнолюдських цінностей (Виховання, навчання);
- зміна думки, наміри, поведінки іншої людини.

Об'єктні цілі пов'язані з вибором партнера по спілкуванню. Провідні мотиви спілкування.

Види спілкування: пряме, непряме; цільове, інструментальне; вербальне, невербальне, проксимальне; міжособове, міжгрупове; ритуальне, маніпулятивне, гуманістичне; короткочасне, довготривале.

Електронні засоби спілкування. Правила ефективного спілкування через електронні засоби.

Засоби спілкування: мовленнєві (монолог, діалог) та немовленнєві (міміка, жести, дії). Мовлення як процес використання мови для спілкування людей. Мова як сукупність звукових, словникових, граматичних засобів вираження думки. Властивості комунікації: інформаційна, емоційна сторони та волевиявлення співрозмовника.

Тема 2. Ефективність спілкування.

План:

1. Зовнішні фактори спілкування.
2. Стили спілкування.
3. Психологічний портрет суб'єкта ускладненого спілкування.

Ефективність спілкування визначається багатьма факторами: зовнішніми

та внутрішніми. Серед зовнішніх факторів виокремлюють: обставини спілкування (офіційні або інтимні), наявність спільного тезауруса, психологічні характеристики співрозмовника (соціальний статус, вікові та гендерні особливості, властивості темпераменту та характеру, мотиви та психологічні настанови). Серед внутрішніх факторів визначають власні психологічні характеристики (тактовність, здатність до емпатії, спостережливість, авторитет, характер та темперамент).

Манери (стилі) спілкування: 1) спільна творчість; 2) дружні відносини; 3) загравання; 4) залякування; 5) дистанціювання; 6) ментор.

1. «Спільна творчість»: ставляться загальні для людей, що спілкуються мети, рішення відшукуються спільними зусиллями.

2. «Дружнє розташування»: заснований на щирому інтересі до особистості партнера по спілкуванню, шанобливе до нього відношенні, відкритості контактам.

3. «Загравання»: заснований на прагненні завоювати помилковий, дешевий авторитет у партнера по спілкуванню, сподобатися аудиторії.

4. «Залякування»: слідство невпевненості особи з більш високим статусом, ніж у партнера по спілкуванню, або ж результат невміння організувати спілкування на основі продуктивної спільної діяльності. Таке спілкування жорстко регламентовано, загнано в формально-офіційні рамки.

5. «Дистанціювання» - цей стиль має різні варіації, але складається в підкресленні відмінностей між партнерами по спілкуванню, і ця різниця пов'язана зі службовим, соціальним становищем, віком і т. д.

6. «Менторство»: різновид попереднього стилю, коли один з партнерів («бувалий») приймає на себе роль наставника і розмовляє з іншим авторитетним тоном «зверху».

Манера спілкування багато в чому залежить від того, з ким спілкуєшся, який у нього вік, стать, соціальний статус.

Психологічний портрет суб'єкта ускладненого спілкування. Ускладнення в реалізації структурних компонентів спілкування (перцептивний, емоційний,

комунікативний, інтерактивний).

Тема 3. Властивості особистості, які забезпечують ефективність комунікації.

План:

1. Властивості особистості, які впливають на ефективність спілкування.
2. «Рефлексивне» слухання.
3. Фактори та властивості особистості, які позитивно/негативно впливають на ефективність спілкування.

Поняття про «рефлексивне» слухання, як процес в якому партнери перевіряють та уточнюють своє розуміння отриманої інформації. 4 типи активних відповідних реакцій, які забезпечують «рефлексивне» слухання: 1) з'ясування; 2) перефразування; 3) відображення емоцій та почуттів; 4) резюмування.

З'ясування - це звернення до співрозмовника з метою уточнення його слів, власного розуміння і т. д. Перефразовування - це переформулювання того, що повідомляють своїми словами для перевірки розуміння або ж з метою спрямування розмови в потрібну сторону (так як перефразування може зачіпати не все повідомлення, а тільки його частину). Перефразування може допомогти не тільки слухачу, але і тому, хто говорить краще зрозуміти, що ж він хотів сказати і що він в дійсно сказав.

Відображення емоцій і почуттів партнера направлено на з'ясування правильності його емоційного стану. Для мовця це показує, що його розуміють, а слухач усвідомлює суть того, що відбувається. Резюмування - це підведення підсумків основних ідей і почуттів мовця.

Рефлексивне слухання ефективно тільки в тому випадку, якщо воно базується на емпатійному слуханні, тобто якщо ми спочатку спробували зрозуміти, почути співрозмовника.

Характеристики гарного та поганого слухача: зосередженість, розуміння,

запам'ятовування, оцінка, емпатична реакція.

Фактори та властивості особистості, які обумовлюють ефективність спілкування: екстраверсія, емпатія, толерантність, мобільність.

Фактори та властивості особистості, які негативно впливають на ефективність спілкування: інтроверсія, конфліктність, агресивність, сором'язливість, боязкість та ригідність.

Тема 4. Комунікативні емоційні стани.

План:

1. Веселощі, сум'яття та розгубленість.
2. Сором, як один із проявів сильного збентеження.
3. Провина, як процес відчуття незадоволення собою.
4. Причини та основні прояви гніву.

Спілкування пов'язане з емоціональною реакцією суб'єктів спілкування на отриману інформацію, на різні форми впливу та на прояв власних почуттів один до одного.

Комунікативні емоційні стани:

1. Веселощі як безтурботно-радісний настрій, що виражається в схильності до забав, сміху.
2. Розгубленість.
3. Збентеження, незручність. Причини, які їх викликають у маленьких дітей та дорослих. Прояви збентеження, характерні ознаки.
4. Сором, як один із проявів сильного збентеження, який виникає від усвідомлення негожого вчинку або потрапляння в принизливу ситуацію. Основні причини виникнення сорому. Прояви сорому в онтогенезі.
5. Провина. Сутність провини, як процес відчуття незадоволення собою, пов'язаного із розумінням людиною неузгодженості між власною поведінкою та загальноприйнятими нормами моралі. Структура провини: вербально-оцінювальна реакція або каяття, та вегетативно-вісцеральна реакція із болісними та доволі стійкими переживаннями.

6. Зневага як один із проявів відчуття ворожості.
7. Образа.
8. Гнів. Причини та види прояву гніву.
9. Журба як наслідок втрати людиною чогось або когось значущого, важливого для неї. Основні стадії переживання горя.
10. Страх.

Тема 5. Вікові та гендерні особливості спілкування.

План:

1. Вікові особливості спілкування (в різні періоди розвитку особистості).
2. Вікові особливості комунікативних властивостей особистості.
3. Гендерні відмінності в спілкуванні.
4. Статеві відмінності соціальної перцепції.

Особливості спілкування у різних вікових періодах розвитку особистості:

♦ Діти раннього віку мають чітко виражену потребу спілкування з батьками, особливо з мамою, саме тому відсутність такого спілкування протягом 5-6 міс призведе до негативних здвигів у психіці дитини.

♦ Діти дошкільного віку серед головних потреб мають велику потребу у спілкуванні із однолітками. А доросла людина для дитини 5 років – це об’єкт великої поваги, поважливого ставлення та спілкування з ним має велике пізнавальне значення. Для дитини 6-7 років доросла людина - це старший друг, від якого дитина чекатиме взаєморозуміння та співчуття.

Основні етапи розвитку спілкування дошкільнят:

- емоційно-практична форма спілкування (2-4 роки);
- ситуаційно-ділова форма спілкування (4-6 років);
- внеситуаційно-ділова форма спілкування (6-7 років).

♦ Діти молодшого шкільного віку найголовнішим вважають спілкування із однолітками із найближчого кола, саме тому часто говорять

про «вчимося разом», «ми сусіди».

♦ Спілкування в підлітковому віці (11-13 років) характеризується бажанням допомогти другу. Обираючи собі друзів вже користуються такими принципами відбору як «чесний», «сміливий», «гарний футболіст» та інше. Саме в цьому віці період спілкування із батьками зазнає серйозних перешкод, тому що підлітки впевнені, що «все рівно їх не зрозуміють». У деяких підлітків, навпроти, з'являється «потреба у довірчому спілкуванні із дорослими.

♦ Спілкування у юнацькому віці полімотивоване.

♦ Спілкування у похилому віці характеризується звуженістю сфери спілкування.

Вікові особливості комунікативних властивостей особистості:

♦ Вікові особливості інтроверсії-екстраверсії;

♦ Вікові особливості сором'язливості.

Гендерні особливості психіки суттєво впливають на спілкування. Дівчата мають більшу потребу в спілкуванні та виявляють більше довіри до добрих слів.

Значимість спілкування для чоловіків та жінок. Відношення до спілкування у жінок характеризується потребою у подрузі, у чоловіків – у прагненні зайняти своє місце в колективі.

Гендерні особливості соціальної перцепції та особливості кола спілкування у жінок та чоловіків.

Гендерні відмінності у використанні вербальних та невербальних засобів спілкування. Відмінності чоловічого та жіночого стилів спілкування.

МОДУЛЬ 2. МІЖОСОБИСТІСНІ ВІДНОСИНИ В ПРОЦЕСІ СПІЛКУВАННЯ.

Лекційний матеріал

Тема 6. Форми впливу на співрозмовника.

План:

1. Неімперативні форми впливу на особистість
2. Переконавання як форма впливу на прийняття рішення
3. Внутрішнє переконання
4. Імперативні форми впливу

Вплив на партнера по спілкуванню може здійснюватися навмисно або ненавмисно. Навмисний вплив здійснюється для чогось або задля чогось, тобто має свою ціль. А ненавмисний вплив здійснюється чомусь, тобто має лише причину (наприклад, очарування співрозмовника).

Неімперативні прямі форми впливу:

Прохання. Пропозиція (порада). Переконавання як метод впливу на свідомість особистості через звернення до її власного критичного судження. Основні компоненти переконання: хто переконує («комунікатор»), що говорить (повідомлення), яким чином (засіб передавання повідомлення) та кому говорить (аудиторія).

Похвала як схвальний відгук про співрозмовника, висока оцінка його труда або вчинку.

Зовнішнє навіяння розуміється як психологічний вплив однієї людини (сугестора) на іншу людину (сугерента), який здійснюється за допомогою мови та невербальних засобів спілкування та відрізняється зниженою аргументацією зі сторони сугестора та низькою критичністю при сприйнятті сугерентом.

Три форми зовнішнього навіяння: сильне умовляння, тиск та емоційно-вольовий вплив. Розрізняють навмисне та ненавмисне навіяння; пряме (відкрите) та непряме.

Імперативні прямі форми впливу:

- ♦ Наказ, вимога, заборона.
- ♦ Примушення

Дисциплінарні форми впливу: усне та письмове попередження, усна та письмова догана, покарання.

Погрози, шантаж.

Критика як обговорення чого-небудь з метою надати оцінку, знайти або вказати недоліки.

Тема 7. Маніпуляція.

План:

1. Маніпуляція як стиль спілкування. Концепція Шострома.
2. Види психологічного протистояння впливу.
3. Маніпуляційний (макіавеллічний) тип особистості.

Основні положення концепції Е. Шострома. Маніпуляція як один із стилів спілкування. Основні причини маніпулювання співрозмовниками.

Маніпуляція як приховане від адресата спонукання його до зміни відношення стосовно чогось, приймання рішення або виконання дій, необхідних для досягнення маніпулятором власної мети.

Види психологічного протистояння впливу: контраргументація, конструктивна критика, енергетична мобілізація, творчість, відхилення, психологічна самооборона, ігнорування, конфронтація, відмова.

Основні засоби (шляхи) маніпуляційного впливу.

Лестощі, підлещування як шлях досягти чийогось позитивного ставлення, прихильності.

Маніпуляційний (макіавеллічний) тип особистості.

Тема 8. Міжособистісні відносини та взаєморозуміння

План:

1. Міжособистісні відносини та їх класифікація.
2. Остракізм та ізоляція.
3. Міжособистісні відносини (стадії розвитку).
4. Види міжособистісних відносин.

Міжособистісні відносини – це відносини, які існують між окремими особистостями. Вони часто супроводжуються переживанням емоцій,

виражають внутрішній світ особистості.

Міжособистісні відносини поділяються на:

- ♦ Офіційні/неофіційні;
- ♦ Ділові/особистісні;
- ♦ Раціональні/емоційні;
- ♦ Субординальні/паритетні.

Афіліація – потреба особистості, яка проявляється в його бажанні та прагненні бути з іншими людьми, встановлювати та зберігати позитивні відносини з ними. Виділяють позитивну сторону (прагнення до прийняття) та негативну сторону (страх бути знехтуваним, відкинутим) афіліації.

В залежності від тісноти спілкування, розрізняють:

- ♦ Знайомство;
- ♦ Приятельські відносини: симпатія та антипатія;
- ♦ Прив'язаність та дружба;
- ♦ Любов;
- ♦ Пристрасне кохання;
- ♦ Ворожнеча;
- ♦ Заздрість;
- ♦ Ревнощі;
- ♦ Почуття вдячності;
- ♦ Повага;
- ♦ Піклування про інших (альтруїзм);
- ♦ Егоїзм.

Остракізм, як неприймання або знехтування людини оточуючими.

Ізоляція як відсутність зв'язків із оточуючим середовищем, це ситуація, а не психічний стан. *Усамітнення* як добровільний відхід від контактів з оточуючими людьми. Воно залишає за особистістю можливість припинення цієї ситуації та є нормальною умовою розвитку та становлення особистості.

Самотність як епізодично виникаюче гостре відчуття неспокою та напруги, яке пов'язане із незадоволеним прагненням мати дружні або інтимні

стосунки. Причини виникнення самотності.

Встановлення *взаєморозуміння* між співрозмовниками як суттєва умова успішного спілкування. Створення взаєморозуміння проходить декілька етапів: виникнення першого враження від співрозмовника, вивчення та розуміння його, забезпечення розуміння себе своїм співрозмовником, зближення поглядів та позицій, підтримка взаєморозуміння.

Сприйняття іншої людини (соціальна перцепція) означає сприйняття її зовнішніх ознак, співвідношення їх з власними особистісними характеристиками та інтерпретація її вчинків згідно цього сприйняття. Функції соціальної перцепції.

До фокусу нашої уваги потрапляють не всі ознаки, а найголовніші для нас (зовнішність, характер, поведінка), а інші, ті, що не потрапили, будуть домислюватися. Це домислювання базується на ефекті ореолу, ефекті новизни та первинності, а також ефекті стереотипізації.

Самопрезентація як подача себе з позитивної сторони для досягнення власної мети. Розрізняють: залякування, орієнтація на приклад (поведінка-взірець), прохання та інграціяцію.

Тема 9. Конфліктні ситуації при діловому та публічному спілкуванні.

План:

1. Конфліктні ситуації та конфлікти
2. Ділове та публічне спілкування
3. Можливі виходи із конфлікту під час комунікації

Конфліктні ситуації як поява розбіжностей, тобто зіткнення бажань, інтересів, поглядів. Вона виникає при дискусії, суперечці. Конфлікт як взаємні негативні відносини, які виникають при зіткненні бажань, поглядів; це обтяжені емоційною напругою розбіжності між людьми.

Фази розвитку конфлікту: конструктивна та деструктивна. Конструктивна фаза характеризується власним незадоволенням або

претензіями до опонента. Вона проявляється в емоційному забарвленні мовлення, ігноруванні реакцій партнера, прийнятті закритої пози, відведенні погляду та інше.

Агресивна поведінка, як прояв конфронтації. Пряма/непряма фізична агресія. Пряма/непряма вербальна агресія. Агресивність – це схильність людини вирішувати конфліктні ситуації за допомогою агресивної поведінки.

Виходячи з обраного людиною при конфронтації способу поведінки, виділяють фізичну і вербальну агресію. І та і інша може бути прямою і непрямою. Пряма фізична агресія виражається в фізичному впливі на іншу людину (напад, перешкоджанні здійсненню будь-яких дій). Непряма фізична агресія виражається в ламанні предметів, стукання по столу кулаком, грюкання дверима при догляді з приміщення. Пряма вербальна агресія - це словесну образу людини, висловлюване йому особисто, а непряма вербальна агресія - за його спиною (в розмові з іншими людьми, які не брали участь в конфлікті).

До публічних виступів належать лекції, доповіді, повідомлення, пов'язані з передачею інформації більш менш широкій аудиторії. При цьому виникає психологічний контакт.

Перед виступаючим стоїть завдання викласти свій матеріал таким чином, щоб викликати інтерес у слухачів, полегшити їм розуміння інформації, що повідомляється і сприяти кращому її запам'ятовуванню. Для цього потрібно дотриматися ряд принципів інформування.

Довіра. Аудиторія буде охочіше слухати оратора, якщо він викликає у неї симпатію і довіру. Для отримання кредиту довіри оратору необхідні знання (досвід), достовірність використовуваної інформації і особливі особисті якості.

Інтелектуальна стимуляція. Аудиторія більш схильна прислухатися до інтелектуально стимулюючої інформації. Такою вона буде, якщо вона нова для слухачів і відповідає їх потреби в знаннях.

Креативність, т. Е. Здатність людини генерувати нові ідеї та оригінальні

ідеї і точки зору. Аудиторія більш здатна сприймати, розуміти і запам'ятовувати інформацію, при викладі якої використовується творчий підхід.

Принципи інформування: довіра, інтелектуальна стимуляція, креативність, актуальність та розміщення акцентів.

Методи інформування: розповідь, опис, визначення слів, пояснення процесів та роз'яснення.

Вербальна та візуальна адаптація для досягнення успіху публічного виступу. Типові помилки ораторів. Рекомендації до ораторських виступів.

Ділове спілкування поділяється на:

- ♦ Ділова бесіда (переговори, прийом відвідувачів);
- ♦ Ділові сперечання;
- ♦ Ділова розмова по телефону;
- ♦ Ділові збори та наради.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЗДОБУВАЧАМ З ВИВЧЕННЯ КУРСУ «ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ»

Методичні рекомендації здобувачам під час роботи на лекційних заняттях

Основу теоретичного навчання здобувачів становлять лекційні заняття. Вони дають систематизовані знання про найскладніші та актуальні проблеми теорії комунікації, міжособистісної взаємодії, ефективності спілкування, тощо.

На лекційних заняттях особлива увага приділяється не тільки засвоєнню здобувачами досліджуваних питань, але і стимулюванню їх активної пізнавальної діяльності, творчого мислення, розвитку наукового світогляду, професійно-значущих властивостей і якостей. Лекції з навчальної дисципліни «Психологія спілкування» проводяться, як правило, як проблемні в формі діалогу (лекції-дискусії, з використанням інтерактивних технологій).

Задля полегшення сприйняття, розуміння та запам'ятовування матеріалу, що викладається, надаються додаткові пояснення із наведенням прикладів, висвітлюються наявні міждисциплінарні зв'язки з іншими галузями психологічної науки: соціальною психологією, загальною психологією, тощо.

Навчаючись на лекційних заняттях, здобувачі повинні уважно слухати викладача, рефлексувати разом із ним над проблемними питаннями, мислити, домагатися розуміння досліджуваного предмета, застосування знань на практиці задля вирішення навчально-професійних завдань у майбутній діяльності. Здобувачі повинні уважно та сумлінно конспектувати та нотувати почутий матеріал, вести та постійно оновлювати тезаурус.

У випадку нерозуміння будь-якої частини вивчаємого питання варто поставити запитання викладачу в установленому порядку. В процесі роботи на лекційних заняттях необхідно синхронно фіксувати у власних конспектах

схеми, таблиці та рисунки, які коментує та пояснює викладач. Лекційне заняття є змістовною, проблемною, діалоговою, цікавою та ефективною формою проведення навчального заняття, відрізняється новизною розгляду навчальних питань.

Здобувачам вищої освіти, що вивчають курс «Психологія спілкування», рекомендується розширювати, поглиблювати, закріплювати засвоєні знання під час самостійної роботи, особливо при підготовці до практичних занять, ознайомлюватися та конспектувати не тільки обов'язкову, але й додаткову літературу.

Опрацювання лекційного матеріалу.

Лекції слугують тим підґрунтям та інструментом, що спрямовують здобувачів у найбільш раціональному напрямі щодо вивчення навчальної дисципліни та надають йому знання в обсязі, необхідному для подальшого поглибленого вивчення навчальної дисципліни, роз'яснюють найбільш складні поняття та положення навчальної дисципліни.

Плідна робота здобувачів на лекціях є запорукою подальшого успішного оволодіння тими необхідними знаннями, що сприятиме формуванню необхідного рівня знань та навичок.

На початку лекції викладач оголошує тему лекції, мету, план її проведення та необхідну навчальну літературу і нормативно-правові джерела. Крім того, посилання на наукову і спеціальну літературу, а також нормативно-правові джерела здійснюються викладачем в ході проведення лекції.

Тому, під час лекції здобувачі уважно слухають викладача, аналізують отриману інформацію, а також конспектують найбільш важливі та необхідні моменти лекції, що надається. В кінці лекції здобувачі можуть задати викладачеві питання щодо роз'яснення незрозумілих положень прослуханої лекції.

У системі різних форм навчально-виховної роботи особливе місце належить лекції, де викладач надає основну інформацію, навчає

розмірковувати, аналізувати, допомагає опанувати ключові знання, а також спрямовує самостійну роботу здобувача.

Зв'язок лекції і самостійної роботи здобувача розглядається в таких напрямках: лекція як головна початкова ланка, що визначає зміст і обсяг самостійної роботи здобувача; методичні прийоми читання лекцій, що активізують самостійну роботу здобувачів; самостійна робота, яка сприяє поглибленому засвоєнню теми на базі прослуханої лекції.

Перший етап самостійної роботи починається з процесу слухання і записування лекції. Правильно складений конспект лекції – найефективніший засіб стимулювання подальшої самостійної роботи здобувачів. Конспект – це короткий тезовий запис головних положень навчального матеріалу. Складання і вивчення конспекту – це перший етап самостійної роботи здобувача над вивченням теми чи розділу. Конспект допомагає в раціональній підготовці до семінарських занять, іспиту, у визначенні напрямку і обсягу подальшої роботи з літературними джерелами.

Під час підготовки до наступної лекції здобувач повинен опрацювати матеріал попередньої лекції з використанням підручників та інших джерел літератури. На лекціях висвітлюють тільки основні теоретичні положення та найбільш актуальні проблеми, тому деякі питання виносяться на самостійне опрацювання.

Критерії оцінки опорних конспектів:

- вміння здобувача стисло визначати та фіксувати ключові позиції, основні поняття та концепти, які викладаються;
- продемонструвати дотримання лексичних, фразеологічних, граматичних і стилістичних норм української літературної мови.

Методичні рекомендації здобувачам під час роботи на практичних заняттях

За найбільш складними проблемами навчальної дисципліни проводяться практичні заняття. Їх головним завданням є поглиблення та закріплення теоретичних знань у здобувачів, формування і розвиток у них умінь і навичок застосування знань для успішного вирішення прикладних психологічних завдань.

Практичне заняття проводиться відповідно до плану. У плані вказуються тема, час, завдання практичного заняття, тема доповіді та реферативного повідомлення, обговорювані питання. Описуються сценарії психологічних задач, тренінгів, ділових ігор, завдання, для вирішення на занятті, список літератури, рекомендованої до практичного заняття.

Підготовка здобувачів до заняття включає:

- завчасне ознайомлення з планом заняття;
- вивчення рекомендованої літератури і конспекту лекцій;
- підготовку повних і глибоких відповідей по кожному питанню, що виноситься для обговорення;
- підготовку доповіді, реферату, презентації за вказівкою викладача;
- завчасне рішення навчально-професійних завдань до заняття.

При проведенні практичного заняття приділяється особлива увага завданням, яке передбачає не тільки відтворення здобувачами знань, а й спрямованих на розвиток у них практичних умінь і навичок, а так само творчого мислення, наукового світогляду, професійних уявлень і здібностей.

Критерії оцінки практичного завдання:

- самостійність та змістовність виконання практичного завдання;
- ознайомлення з необхідною літературою;
- його відповідність поставленим цілям.

Плани практичних занять

Викладачем дисципліни подаюється перелік тем практичних занять та практичні завдання для виконання, які здобувачі повинні підготувати, спираючись на лекційний матеріал. Здобувачам пропонується самостійно опрацювати та поглибити знання з наступних тем, зробити конспект, виконати завдання, які перевірятимуться викладачем по даним темам на практичних заняттях.

Практичне заняття № 1

Спілкування як соціальна потреба. Методика «Потреба в спілкуванні».

Мета: Закріпити на практиці знання з загальної теорії спілкування. Визначитися з поняттями «комунікація» та «спілкування». Проаналізувати види та засоби спілкування. Ознайомитись з методикою «Потреба в спілкуванні». Пропрацювати тезаурус.

Контрольні запитання до теми:

1. Надати загальну характеристику спілкування, як процесу.
2. Надати загальну характеристику спілкування, як діяльності.
3. В чому полягає відмінність між комунікацією та спілкуванням?
4. Надати характеристику основним функціям спілкування.
5. Надати характеристику основним цілям спілкування.
6. Надати характеристику основним видам спілкування.
7. Різні класифікації спілкування.
8. Надати характеристику основним вербальним засобам спілкування.
9. Надати характеристику основним невербальним засобам спілкування.
10. Навести приклади різних культуральних відмінностей у використанні невербальних засобів спілкування.

Під час проведення практичного заняття викладач може запропонувати наступні **вправи для виконання:**

- ♦ При обговоренні питання про важливу роль взаєморозуміння та

комунікації в повсякденному житті, *викладач розповідає наступну історію:*

«Уявіть собі жінку, яка керує фірмою з виробництва пакувальних матеріалів. Вона щойно підписала попередню угоду про виготовлення обгортки для жувальної гумки на п'ятдесят мільйонів доларів. Вона натхнена, їй хочеться поділитися з ким-небудь своєю радістю. Вона викликає до себе заступника і оголошує: «Схоже, ми отримаємо цей контракт. А якщо так, то ми можемо дозволити собі велику прибавку до зарплати». Заступник розуміє справу таким чином, що мова йде про всіх керівників підрозділів фірми, як про вищу, так і про середню ланку, і поспішає повідомити радісну новину майстрам: «Скоро буде підписаний великий контракт, і нам подвоять зарплатні!» Майстри, в свою чергу, думають, що мова йде про всіх працівників фірми. Вони оголошують своїм підлеглим: «У наступному місяці ми отримаємо величезну зарплату!» Працівники, почувши цю новину, кидаються в магазини, щоб обрати собі нові автомобілі, комп'ютери, посудомийні машини і ювелірні вироби, - і все це в результаті ланцюжка непорозумінь».

Дискусійне обговорення історії зі студентами, викладач разом зі студентами робить висновки, що погане взаєморозуміння може викликати в реальному житті ще й набагато більшої біди. І навпаки, добре порозуміння, вірно вибудована комунікація є важливим фактором позитивних взаємовідносин між людьми -

подружжям, членами сім'ї, учнями та педагогами, керуючим персоналом і робітниками, між народами або представниками різних рас. Непорозуміння може стати причиною розлучень, страйків, бунтів і навіть війн.

- ♦ Викладач пропонує студентам *виконати наступну вправу:*

Прочитайте розповідь і дайте місіс С. чотири поради, які допомогли б їй навчитися слухати співрозмовника.

Місіс С. вирішила проїхатися на своєму новому спортивному автомобілі. Виїхавши за місто, вона збилася з дороги і зупинилася біля станції

техобслуговування, щоб дізнатися, де зараз знаходиться. Механік взявся докладно пояснювати їй, як виїхати на шосе, але місіс С. занепокоїлася, чи вистачить їй бензину для повернення додому. Вона запитала у механіка, скільки коштує бензин, і, не будучи задоволеною названою ним ціною, стала думати про те, як їй знайти іншу бензоколонку. Механік тим часом продовжував свої пояснення. Місіс С. помітила, що він говорить із сильним акцентом, і занепокоїлася, що може невірно зрозуміти його. Стривожена, вона подякувала чоловікові та поїхала в надії знайти іншу заправну станцію.

Студенти по черзі виступають, даючи поради місіс С., аналізуючи її невірні дії щодо процесу слухання співрозмовника. Викладач разом зі студентами робить висновки щодо уважного та дбайливого ставлення до свого співрозмовника та до самої суті процесу спілкування.

♦ *Гра «Дзеркало яке мовчить та говорить».*

Ведучий пропонує вийти в коло добровольцю, який буде "дивитися в дзеркало". Його задача - тільки по відображенню в "дзеркалі", точніше в двох "дзеркалах", визначити, хто з членів групи підійшов до нього ззаду. Ці два "дзеркала", зрозуміло, будуть живими. Одне буде мовчазним: воно зможе пояснювати, хто знаходиться за спиною, тільки за допомогою міміки і жестів. Друге "дзеркало" - говорить. Воно буде пояснювати, що це за людина, звичайно, не називаючи його імені. Він сам обирає з групи тих двох, хто стане мовчазним і говорючим "дзеркалом".

Після того, як гравець зробив вибір, ведучий дає "дзеркалам" більш докладну інструкцію:

- "Дзеркала" стають поруч біля стіни. Основний гравець - перед ними. Всі інші учасники групи розташовуються за його спиною і по одному безшумно підходять до нього ззаду. Відображення "дзеркалами" відбувається по черзі. Спочатку працює мовчазне "дзеркало". Якщо основний гравець не може вгадати людини за спиною, то вступає "дзеркало, що розмовляє" і вимовляє одну - тільки одну! - фразу. Якщо гравець знову не вгадує, то знову

- можна по-іншому - відображає мовчазне "дзеркало" і так далі. Завдання гравця - вгадати людини за спиною якомога швидше.

Для "дзеркал" є певні умови. Мовчазне "дзеркало" фактично не обмежується в засобах "відображення" людини за спиною основного гравця. Але не варто акцентуватися тільки на зображенні чисто зовнішніх особливостей людей і тим більше підкреслювати якісь фізичні характеристики.

На "дзеркало", що говорить накладається ряд чітких обмежень. По-перше, заборонено називати ім'я людини за спиною основного гравця. По-друге, описуючи цю людину, не можна посилається на спогади про події за участю цієї людини поза групою. По-третє, слід уникати простих описів зовнішності. Починаємо!

Через кілька хвилин ведучий пропонує змінити основного гравця, а той отримує право поміняти і "дзеркала".

Після трьох-чотирьох циклів гри викладач разом із студентами обговорює минулу гру. Можна обговорити такі питання:

Кому з гравців потрібно найменше дзеркальних "відображень", щоб визначити, хто знаходиться за його спиною?

У чому секрет такої прозорливості?

Хто з учасників групи виявився найталановитішим "дзеркалом"? Що йому в цьому допомогло?

Наприкінці гри робляться висновки щодо невербальної та вербальної комунікації, яка з них є найбільш ефективною.

Теми рефератів, презентацій та доповідей:

1. Теорії розвитку особистості в спілкуванні.
2. Спілкування та емоції.
3. Стилi спілкування. Психологічна корекція стилю спілкування.

Список рекомендованої літератури:

1. Гуменюк О. Є. Психологія Я-концепції : навч. посіб. / О. Є. Гуменюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 310 с.
2. Максименко С.Д., Забродський М.М. Технологія спілкування (комунікативна

компетентність учителя:

3. сутність і шляхи формування). С.Д., Максименко М.М. Забродський– К., 2005.
4. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія : навч. посібник : рекомендовано МОН України / Л. Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2003. - 448 с.
5. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. — Львів: Видавництво «Сполом», 2001. — 223 с.
6. Філоненко М.М. Психологія спілкування : Підруч. для вищ. навч. закл./ М.М.Філоненко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 224 с.
7. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування : навч. посіб/ І. М. Цимбалюк. – К.:Професіонал, 2004. – 304 с.
8. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К. "Академвидав", 2004. – 280 с.

Практичне заняття № 2

Афіліація як соціальна потреба.

Мета: Закріпити на практиці знання з основної соціальної потреби – афіліації. Вивчити основні причини появи цієї потреби та її природу. Пропрацювати тезаурус.

Контрольні запитання до теми:

1. Надати загальну характеристику соціальним потребам.
2. Надати загальну характеристику афіліації.
3. Основні види афіліації.
4. Природа афіліації.
5. Афіліація в концепціях різних вчених.
6. Надати характеристику основним проявам афіліації.

Під час проведення практичного заняття викладач може запропонувати наступні **вправи для виконання:**

♦ Говорячи про ефективність спілкування, ми розуміємо, що часто коротке повідомлення, написане простою мовою, як правило, більш зрозуміло людям. Однак трапляється, що співрозмовник на шкоду ефективності комунікації використовує хитромудрі слова тільки для того, щоб справити враження. Тому, викладач *пропонує послухати наступну історію*, яку наводить у своїй роботі Гілмер (Gilmer):

Є сантехніки, трудовому ентузіазму яких хочеться аплодувати. Одного

разу в Вашингтонське бюро стандартів прийшов лист від одного з таких ентузіастів. Водопровідник виявив, що за допомогою соляної кислоти можна прочищати забиті каналізаційні труби, і питав, як дивиться на таке відкриття наука. Відповідь, послані йому, була така: «Активність насиченої соляної кислоти - одна з найвищих. Однак механічні та гідротехнічні характеристики солей, що утворюються при взаємодії з соляною кислотою, поступаються механічним і гідротехнічним характеристикам металів». Водопровідник в листі подякував працівникам Бюро стандартів за отриманий дозвіл використовувати в своїй роботі соляну кислоту. Йому негайно була послана роз'яснювальна депеша: «Бюро стандартів повідомляє, що при хімічній взаємодії соляної кислоти з густим осадом, що скупчується в каналізаційних трубах, можливе утворення токсичних і шкідливих солей. Ми не можемо взяти на себе відповідальність за застосування такої технології і рекомендуємо користуватися альтернативними засобами». Водопровідник знову подякував Бюро стандартів за дозвіл на використання соляної кислоти.

Скінчилося листування телеграмою на його адресу з Вашингтона: «Негайно припинить користуватися соляною кислотою. Це руйнує труби!».

Дискусійне обговорення історії зі студентами, викладач разом зі студентами робить висновки щодо ефективності спілкування. Студенти наводять приклади з фільмів, літератури стосовно виникаючого непорозуміння між співрозмовниками.

Теми рефератів, презентацій та доповідей:

1. Технологія безпроблемного спілкування Т.Гордона.
2. Технологія спонтанності Ф.Перлза.
3. Технологія ідеального спілкування Ч.Тойча.
4. Жести як показники внутрішнього стану співрозмовника.

Список рекомендованої літератури:

1. Максименко С.Д., Забродський М.М. Технологія спілкування (комунікативна компетентність учителя: сутність і шляхи формування). С.Д., Максименко М.М. Забродський– К., 2005.
2. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія : навч. посібник : рекомендовано МОН України / Л. Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2003. - 448 с.

3. Прибутко П.С. Конфліктологія : навч. посібник : рекомендовано МОН / П.С. Прибутко. – К.: КНТ, 2010. – 136 с.
4. Філоненко М.М. Психологія спілкування : Підруч. для вищ. навч. закл./ М.М.Філоненко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 224 с.
5. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування : навч. посіб./ І. М. Цимбалюк. – К.:Професіонал, 2004. – 304 с.
6. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К. "Академвидав", 2004. – 280 с.

Додаткова

1. Sharkin B. S. College students in distress: a resource guide for faculty, staff, and campus community. - New York: Haworth Press, 2006.
2. Борисюк А.С. Негативні чинники професійної ідентифікації майбутнього фахівця / А. С. Борисюк // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського: збірник наукових праць. Серія «Психологічні науки» [за ред. С. Д. Максименка, Н. О. Євдокимової]. – Т. 2. – Вип. 8. – Миколаїв : МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2012. – С. 43-48.
3. Гуменюк О. Є. Психологія Я-концепції : навч. посіб. / О. Є. Гуменюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 310 с.
4. Злобіна О.Г. Практики життєконструювання: до питання про проблемні ситуації в методології конструювання реальностей/ О.Г.Злобіна //Психологія особистості. Науковий журнал. – 2011. - №1(2). - С. 159-164.

Практичне заняття № 3

Методика «Мотивація афіліації» тест А. Мехрабіана в модифікації М.Ш. Магомед-Емінова.

Мета: Закріпити на практиці знання з основної соціальної потреби – афіліації. Ознайомитися на практиці з методикою «Мотивація афіліації» тест А. Мехрабіана в модифікації М.Ш. Магомед-Емінова.

Контрольні запитання до теми:

1. Надати загальну характеристику афіліації.
2. Надати загальну характеристику основним методикам вивчення афіліації.
3. Рекомендації щодо користування методикою «Мотивація афіліації» тест А. Мехрабіана в модифікації М.Ш. Магомед-Емінова.
4. Презентувати результати дослідження.

Студенти коментують, говорячи про *гру «зіпсований телефон»*. Після чого, викладач пропонує зіграти в цю гру.

Він просить обрати 7-10 добровольців, які будуть брати участь у вправі

(інші студенти спостерігають, фіксують помилки у оповіданнях). Після чого - пояснює правила: 7-10 осіб виходять за двері, одному (той хто залишився) викладач зачитує текст. Завдання: передати те, що він запам'ятав наступному учаснику. Учасники заходять по черзі - слухають і передають отриману інформацію далі.

Текст для першої групи добровольців:

«Іван Петрович чекав Вас і не дочекався.

Дуже засмутився і просив передати, що він зараз в головній будівлі вирішує питання щодо обладнання, до речі, можливо, японського.

Повинен повернутися до обіду, але якщо його не буде до 15-ї години, то нараду потрібно починати без нього.

А найголовніше, оголосить, що всім керівникам середньої ланки необхідно пройти тестування в 20-ій кімнаті в головній будівлі, в будь-який зручний час, але до 20-го лютого».

Текст для другої групи добровольців:

«Керівництво зоопарку північної Кароліни недавно попередило відвідувачів, щоб вони не давали мавпам запалені цигарки. Чим було викликане така несподіване вимога? Невже мавпи курять?

Звичайно, ні. Пояснення набагато простіше і смішніше. Ці маленькі жебраки використовують сигарети для того, щоб позбутися від блох. Вони підносять запалений кінець сигарети до своєї шерсті і тримають до тих пір, поки блохи від спеки не почнуть вистрибувати.

Єдина біда полягала в тому, що деякі, самі нерозумні представники великих мавп, неакуратно поводитися з сигаретами. І, як наслідок цього, керівництво зоопарку поклало кінець цій практиці, для того, щоб врятувати деяких мавп від самоспалення». Обговорення: викладач разом зі студентами роблять висновки та вирішують який відсоток інформації залишився від початкового тексту? Які способи підвищення якості передачі інформації можна було застосовувати?

♦ Викладач проводить *бліцопитування студентів*. Щоб перевірити наскільки добре вони засвоїли матеріал, він пропонує обрати єдиний правильний варіант відповіді на кожне питання.

1. З чого починається комунікація?
 - а. Дитина жестикулює.
 - б. Дитина дізнається особи оточуючих.
 - в. Дитина слухає голосу оточуючих.
 - г. Дитина грає з предметами.
2. Чоловік їде по шосе. По радіо передають зведення новин. Він думає, що непогано було б до темряви дістатися до будинку, тому що у його автомобіля не працює права фара. Він постійно дивиться на годинник і на сонце, яке вже сідає. Під'їжджаючи до будинку, він раптом розуміє, що не чув ні слова з новин. Що завадило йому?
 - а. новини були не цікавими
 - б. зайнятість власними турботами
 - в. Неприязнь до джерела інформаціїг. Нудьга
3. Що мав на увазі вчений Рейк, вживаючи термін «третє вухо»?
4. а. Процес активного слухового сприйняття і інтерпретації
б. можливість відволікатися
в. Можливість одночасно слухати дві розмови
г. Використання слухового апарату
5. Ви вирішили бути уважним на лекції. Де вам краще сісти?
 - а. В задніх рядах
 - б. Прямо перед лектором
 - в. Біля вікна
 - г. В центрі аудиторії
6. Ваш безпосередній начальник дав вам чергову вказівку. Що виповинні зробити?
 - а. Почекати кілька секунд, потім переформулювати його розпорядження і задати уточнюючі питання.

- б. Почекаати кілька секунд, потім висловити свою думку.
 - в. Відразу ж задати питання, потім висловити свою думку.
 - г. Відразу ж висловити свою думку, потім ставити запитання.
7. Який із способів комунікації, на ваш погляд, є найбільш поширеним?
- а. Усна мова
 - б. письмові повідомлення
 - в. жести
 - г. Міміка
8. Марія написала десяти сторінкову промову, з якою збирається виступити перед своїми колегами в гуртку макраме. Що б ви порадили їй для того, щоб утримати увагу слухачів?
- а. Читати з папірця
 - б. Дивитися прямо перед собою в простір
 - в. Говорити з опущеними очима
 - г. Підтримувати зі слухачами візуальний контакт
9. Який з наступних питань є відкритим?
- а. "Ви задоволені?"
 - б. "Я запізнився?"
 - в. «Чим я сподобався вам?»
 - г. «Ви п'єте каву?»
10. Якого принципу повинен дотримуватися автор письмового повідомлення, щоб комунікація була ефективною?
- а. Намагатися справити враження на читачів, вживаючи рідкісні слова неологізми.
 - б. Вважати своїх читачів інтелектуалами
 - в. Писати коротко і зрозуміло
 - г. Не переписувати написане

Викладач підводить підсумки, разом зі студентами підраховує кількість правильних відповідей, обговорює та пояснює помилки, виставляє оцінки студентам.

Теми рефератів, презентацій та доповідей:

1. Мовні штампи і кліше.
2. Книжкова і розмовна лексика: досвід порівняльного аналізу.
3. Особливості переконання аудиторії.

Список рекомендованої літератури:

1. Копець Л.В. Психологія особистості : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л.В.Копець. – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 460 с.
2. Максименко С.Д., Забродський М.М. Технологія спілкування (комунікативна компетентність учителя: сутність і шляхи формування). С.Д., Максименко М.М. Забродський – К., 2005.
3. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія : навч. посібник : рекомендовано МОН України / Л. Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2003. – 448 с.
4. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. — Львів: Видавництво «Сполом», 2001. — 223 с.
5. Філоненко М.М. Психологія спілкування : Підруч. для вищ. навч. закл. / М.М.Філоненко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 224 с.
6. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування : навч. посіб./ І. М. Цимбалюк. – К.:Професіонал, 2004. – 304 с.

Додаткова

1. Garrison D. R., Archer W. A transactional perspective on teaching and learning : a framework for adult and higher education. - European Association for Research on Learning and Instruction. - Amsterdam ; New York: Pergamon, 2000.
2. Sharkin B. S. College students in distress: a resource guide for faculty, staff, and campus community. - New York: Haworth Press, 2006.
3. Дідик Н.М. Особливості розвитку особистісної зрілості майбутніх психологів /Н.М.Дідик//Актуальні проблеми практичної психології. – Херсон, 2009. – С.349-358.
4. Злобіна О.Г. Практики життєконструювання: до питання про проблемні ситуації в методології конструювання реальностей/ О.Г.Злобіна //Психологія особистості. Науковий журнал. – 2011. - №1(2). - С. 159-164.
5. Курова А.В., Крюкова М.А. Геронтологічні аспекти комунікації/ А.В. Курова, М.А. Крюкова // Габітус. Одеса 2020. – Випуск 19. (Фахове видання. Серія «Психологія»). – Випуск 19. – С. 140-145.

Практичне заняття № 4

Поведінкові ознаки комунікативної толерантності

Мета: Закріпити на практиці знання з комунікативної толерантності. Вивчити основні ознаки комунікативної толерантності. Ознайомитися на практиці з методиками вивчення комунікативної толерантності.

Контрольні запитання до теми:

1. Надати загальну характеристику комунікативної толерантності.
2. Надати загальну характеристику основним проявам комунікативної толерантності.
3. Поділитися спостереженнями поведінкових ознак комунікативної толерантності.
4. Презентувати методики дослідження комунікативної толерантності.

Під час проведення практичного заняття викладач може запропонувати наступні вправи для виконання:

♦ Говорячи про форми впливу та маніпуляцію, пропонується *прочитати нижченаведені описи різних ситуацій* і вирішити який метод або які методи переконання та впливу використані в кожній з ситуацій (апеляція до емоцій, когнітивний дисонанс, тактика «нога-в-дверях», негативна психологія, груповий тиск або розпливчасті формулювання).

а. Оскар - присяжний засідателю. Слухання справи почалося о десятій ранку, зараз вже три години. Більшість присяжних схилиються до того, щоб визнати обвинуваченого винним. Оскар же вважає, що він не винен. Але присяжні втомилися і хочуть скоріше закінчити засідання. Вони відмахуються від Оскара і не бажають слухати його аргументи. _

б. У місіс К. задзвонив телефон. Вона знімає трубку і чує: «Добрий день. Вас вітає рекламно-торгова компанія. Ми проводимо телефонну лотерею. Якщо ви правильно відповісте на наше запитання, ви виграєте цінний приз. Ви готові взяти участь в лотереї?» Пропозиція викликає у місіс К. інтерес, і вона відповідає згодою. Після цього у неї запитують: «Якого кольору лимон?» Місіс К. відповідає: «Жовтого». - «Правильно!» - вигукує чоловік на іншому кінці дроту. Потім він запитує її прізвище, з'ясовує, чим вона займається і скільки заробляє, які книги читає і які довідкові видання є у неї вдома. Після цього він урочисто повідомляє їй, що, вірно відповівши на питання, вона виграла право підписатися на тритомну «Енциклопедію домашнього господарства» за пільговою ціною - всього за 850 доларів. _____

в. По радіо звучить рекламне оголошення: «Згадайте, якими м'якими були руки вашої бабусі, як ніжно вони пахли. Ось уже кілька століть жінки користуються кремом "Весняна троянда". Його запах - запах свіжості і доброти. І він в два рази ефективніше звичайного крему ». _____

г. Містер Ч. заснував Фонд старовинних годинників. При зустрічі зі своїм приятелем він говорить: «Та ні, друже, тобі це все нецікаво. Що тобі до нашої історії, до того, що з нею творять бездушні люди? Ти ж давно вже забув ті чудові особняки. Їх знесли, щоб спорудити ці жахливі багатоповерхівки! Скільки грошей втратили на те, щоб зруйнувати наше минуле. І що? Тобі це все до лампочки! Який сенс звертатися до тебе з проханням про невеликий пожертвування в наш фонд? » ____.

♦ *Вправа – гра «Важливі фактори».* Основна ціль – спостерігати за ефективністю спілкування, вмінням домовлятися між собою, впливати на думку інших осіб.

Група ділиться на команди по 6-7 осіб, окремо обирається по спостерігачу для кожної групи. Командам пропонується скласти список із найважливіших властивостей, необхідних для роботи психолога (7-8 найменувань). Потім кожна команда повинна пронумерувати обрані властивості від 1 – найважливішої до 8 – найменш важлива. Під час вирішення порядку, спостерігачі уважно слідкують та фіксують як саме робиться вибір, як веде себе кожен член із команди.

Наприкінці гри команди презентують свої списки, обговорюють які моменти були складними при вирішенні питань, а спостерігачі також діляться своїми висновками.

Викладач організовує обговорення отриманих результатів, питає що заважало, а що допомагало в процесі гри, робляться висновки щодо ефективності спілкування в групі та форм впливу на співбесідників.

Теми рефератів, презентацій та доповідей:

1. Національні стилі ведення переговорів. Крос-культурний аналіз звичаїв

ділового спілкування.

2. Комунікативні особливості користувачів Інтернету.
3. Сфери та правила використання в діловому спілкуванні візитних карток.

Список рекомендованої літератури:

1. Максименко С.Д., Забродський М.М. Технологія спілкування (комунікативна компетентність учителя: сутність і шляхи формування). С.Д., Максименко М.М. Забродський– К., 2005.
2. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія : навч. посібник : рекомендовано МОН України / Л. Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2003. - 448 с.
3. Прибутько П.С. Конфліктологія : навч. посібник : рекомендовано МОН / П.С. Прибутько. – К.: КНТ, 2010. – 136 с.
4. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. — Львів: Видавництво «Сполом», 2001. — 223 с.
5. Філоненко М.М. Психологія спілкування : Підруч. для вищ. навч. закл./ М.М.Філоненко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 224 с.
6. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування : навч. посіб/ І. М. Цимбалюк. – К.:Професіонал, 2004. – 304 с.

Додаткова

1. Sharkin B. S. College students in distress: a resource guide for faculty, staff, and campus community. - New York: Haworth Press, 2006.
2. Гуменюк О. Є. Психологія Я-концепції : навч. посіб. / О. Є. Гуменюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 310 с.
3. Дідик Н.М. Особливості розвитку особистісної зрілості майбутніх психологів /Н.М.Дідик//Актуальні проблеми практичної психології. – Херсон, 2009. – С.349-358.
4. Злобіна О.Г. Практики життєконструювання: до питання про проблемні ситуації в методології конструювання реальностей/ О.Г.Злобіна //Психологія особистості. Науковий журнал. – 2011. - №1(2). - С. 159-164.
5. Курова А.В., Крюкова М.А. Геронтологічні аспекти комунікації/ А.В. Курова, М.А. Крюкова // Габітус. Одеса 2020. – Випуск 19. (Фахове видання. Серія «Психологія»). – Випуск 19. – С. 140-145.

Практичне заняття № 5

Невербальне спілкування. Діагностика міміки та жестів.

Мета: Закріпити на практиці знання з засобів спілкування. Вивчити основні види невербальної комунікації. Навчитися діагностувати повідомлення за мімікою та жестами.

Контрольні запитання до теми:

1. Надати загальну характеристику засобам спілкування.

2. Надати загальну характеристику основним проявам невербальної комунікації.
3. Поділитися спостереженнями поведінкових ознак невербальної комунікації.
4. Презентувати спостереження за невербальною комунікацією.
5. Надати порівняльну характеристику засобам невербальної комунікації.

Під час проведення практичного заняття викладач може запропонувати наступні **вправи для виконання:**

- ♦ *Завдання – гра з м'ячем «Компліменти».*

Ведучий пропонує учасникам придумувати компліменти один для одного. Він кидає м'яч одному з учасників і каже йому комплімент. Наприклад: «Діма, ти дуже справедлива людина» або «Катя, у тебе чудова зачіска». Отримав м'яч кидає його тому, кому хоче сказати свій комплімент і так далі. Важливо простежити, щоб комплімент був сказаний кожному учаснику.

- ♦ *Вправа - дискусія «Справжній чоловік», «Справжня жінка».*

Викладач поділяє групу на дівчат та хлопчиків, потім від кожної групи виходить один представник і отримує конверт з переліком якостей (Перелік якостей: Енергійність, наполегливість, цілеспрямованість, доброта, вміння відстоювати свої інтереси, комунікабельність (уміння спілкування), поступливість, зовнішня привабливість, ерудиція, вихованість, скромність, лідерські якості, вміння заробляти гроші, незалежність, хороший смак, сила волі, відповідальність), він повертається до своєї групи та вони протягом 5 хвилин обговорюють, які на їхню думку притаманні:

Перша група - «Справжнім чоловікам». Друга група - «Справжнім жінкам».

Потім, результати пишуться на дошці і аналізуються, загальні риси обводять маркером.

Після цього аналізу якостей, робляться висновки щодо стереотипів існуючих у суспільстві і чи варто їх змінювати.

♦ *Вправа – гра «Інсценування».*

Мета: сприяти створенню критичного погляду на поведінку чоловіків і жінок в різних життєвих ситуаціях. Вибирається декілька пар учасників.

Викладач пропонує учасникам наступні варіанти тем програвання (інсценування):

1. а) Приїзд матері жінки в гості.
б) Приїзд матері чоловіка в гості.
2. Розподіл сімейних обов'язків молодятами.

Ці життєві ситуації програватимуться з точки зору чоловіка і з точки зору жінки. Інші студенти групи – спостерігачі, тобто думка суспільства, що озвучується після побаченого.

Під час обговорення, робляться висновки щодо:

- Як суспільство реагувало на побачену життєву ситуацію?
- Кого засуджувало більше - чоловіка або жінку?
 - Чи впливали стереотипи, традиції на думку студентів, які були громадською думкою?

Викладач підводить підсумки, разом зі студентами підраховує кількість правильних відповідей, обговорює та пояснює помилки, виставляє оцінки студентам.

Теми рефератів, презентацій та доповідей:

1. Культура і техніка мовлення в презентації ділового партнера.
2. Манери спілкування і імідж ділової людини.
3. Національні особливості невербального спілкування.

Список рекомендованої літератури:

1. Копець Л.В. Психологія особистості : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л.В.Коpecь. – К. :Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 460 с.
2. Максименко С.Д., Забродський М.М. Технологія спілкування (комунікативна компетентність учителя: сутність і шляхи формування). С.Д., Максименко М.М. Забродський– К., 2005.
3. Прибутко П.С. Конфліктологія : навч. посібник : рекомендовано МОН / П.С. Прибутко. – К.: КНТ, 2010. – 136 с.
4. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. — Львів: Видавництво «Сполом», 2001. — 223 с.
5. Філоненко М.М. Психологія спілкування : Підруч. для вищ. навч. закл./

М.М.Філоненко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 224 с.

6. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування : навч. посіб/ І. М. Цимбалюк. – К.:Професіонал, 2004. – 304 с.

7. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К. "Академвидав", 2004. – 280 с.

Додаткова

1. Garrison D. R., Archer W. A transactional perspective on teaching and learning : a framework for adult and higher education. - European Association for Research on Learning and Instruction. - Amsterdam ; New York: Pergamon, 2000.
2. Sharkin B. S. College students in distress: a resource guide for faculty, staff, and campus community. - New York: Haworth Press, 2006.
3. Борисюк А.С. Негативні чинники професійної ідентифікації майбутнього фахівця / А. С. Борисюк // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського: збірник наукових праць. Серія «Психологічні науки» [за ред. С. Д. Максименка, Н. О. Євдокимової]. – Т. 2. – Вип. 8. – Миколаїв : МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2012. – С. 43-48.

Практичне заняття № 6

Діагностика станів та намірів людей за допомогою невербальної комунікації

Мета: Закріпити на практиці знання з засобів комунікації. Вивчити основні види невербальної комунікації. Вивчити основні види психічних станів та як вони проявляються при невербальній комунікації. Навчитися діагностувати стани за мімікою та жестами.

Контрольні запитання до теми:

1. Надати загальну характеристику психічним станам особистості.
2. Надати загальну характеристику основним проявам психічних станів в невербальній комунікації.
3. Поділитися спостереженнями поведінкових ознак невербальної комунікації та проявів психічних станів особистості.
4. Презентувати спостереження за проявом провини під час спілкування.
5. Презентувати спостереження за проявом гніву під час спілкування.
6. Презентувати спостереження за проявом сорому під час спілкування.

Під час проведення практичного заняття викладач може запропонувати наступні **вправи для виконання:**

- ♦ *Тренінг-гра соціально-перцептивної спрямованості «Я знаю, що тобі*

наснілось».

Кожному учаснику групи видається стільки карток, скільки присутніх людей на занятті мінус одна. Інструкція приблизно така:

- Давайте перевіримо, наскільки ми здатні проникнути в світ чужої підсвідомості і зрозуміти його. Протягом двох хвилин мовчки подивіться на людей, що сидять в нашому колі. Подумайте: що кожен з присутніх тут людей міг би ... побачити уві сні? Які найбільш характерні для його снів образи? Що він, на вашу думку, найчастіше бачить уві сні?

У кожного з вас є картки. На одній стороні картки підпишіть ім'я члена групи, а на іншій напишіть свою відповідь на питання: "Що ця людина бачить уві сні?". Якщо ви вважаєте, що якийсь чоловік рідко бачить сни або практично не запам'ятовує їх, то так і напишіть. Заповніть картки для всіх членів групи.

Час на роботу 15 хвилин. Після закінчення цієї процедури картки складаються на столику викладача вгору тією стороною, на якій написано ім'я учасника. Коли всі учасники закінчать роботу, картки повертають адресатам.

Підніміть руки ті, хто виявив в одній або декількох картках правильно вгадані ваші сни. Навіть якщо припущення ваших товаришів про ваші сновидіння абсолютно не збігаються з реальним змістом ваших снів, все-таки попрацюйте з цимикартками: згрупуйте їх за темами і подумайте над тим, що у вас вийшло.

Обговорення результатів цієї гри може виявитися дуже цікавим. Якщо в групі знайдеться хоча б одна людина, сновидінні якої іншим учасникам вдалося вгадати в одному або декількох

випадках, це вже чудовий привід для аналізу способів такого вгадування. Що підказало "віщуну снів" правильну відповідь? Може бути, в поведінці цієї людини є щось, що дозволяє "побачити" її сни?

Наприкінці гри робляться висновки щодо знаменітого фрейдівського висловлювання: «Сни - царський шлях донесвідомого».

- ◆ Викладач пропонує розглянути наступний малюнок та виконати наступну вправу:

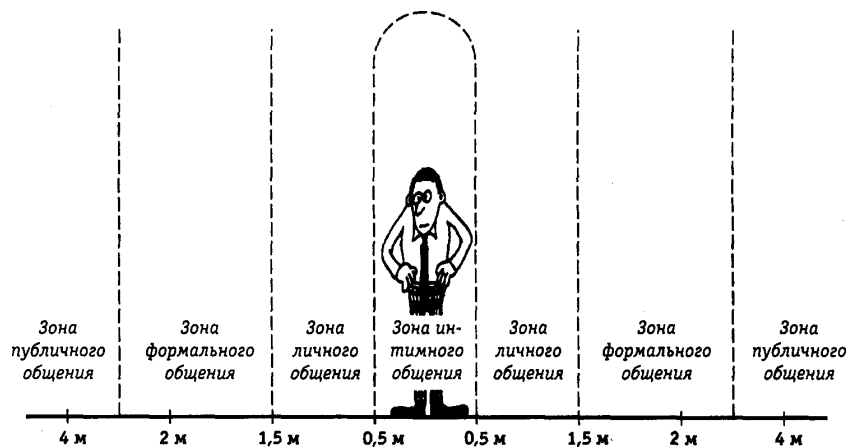


Рис. Зони міжособистісного спілкування

Прочитайте наведені нижче речення. Скористайтесь вашими знаннями про невербальну комунікацію і розшифруйте, що хотів сказати своїм вчинком кожен з персонажів.

а. Джейн зібрала свої довге світле волосся в тугий вузол на потилиці, одягла позичений у матері строгий костюм в тонку смужку і бабусині туфлі, склала папки з документами в батьківський портфель і відправилася на співбесіду

_____.

б. Після сімейної сварки Енді намалював портрет дружини в чорних і сірих тонах. Малюнок він повісив на дзеркало перед її туалетним столиком.

в. Начальник похвалив Джейн за хорошу роботу і поплескав по плечу.

Дівчина поспішно відсторонилася. _____

г. Тереза оглянула переповнений людьми пляж і розстелила свій рушник в метрі від симпатичного молодого чоловіка.

_____.

Теми рефератів, презентацій та доповідей:

1. Організація та проведення дискусій.
2. Прийом відвідувачів і спілкування з ними.
3. Психічні стани в невербальній комунікації.

Список рекомендованої літератури:

1. Максименко С.Д., Забродський М.М. Технологія спілкування (комунікативна компетентність учителя: сутність і шляхи формування). С.Д., Максименко М.М. Забродський– К., 2005.
2. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія : навч. посібник : рекомендовано МОН України / Л. Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2003. - 448 с.
3. Прибутко П.С. Конфліктологія : навч. посібник : рекомендовано МОН / П.С. Прибутко. – К.: КНТ, 2010. – 136 с.
4. Слісаренко І.Ю. Паблік рилейшенз у системі комунікації та управління: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2001. – 101.
5. Філоненко М.М. Психологія спілкування : Підруч. для вищ. навч. закл./ М.М.Філоненко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 224 с.
6. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування : навч. посіб./ І. М. Цимбалюк. – К.:Професіонал, 2004. – 304 с.
7. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К. "Академвидав", 2004. – 280 с.

Додаткова

1. Garrison D. R., Archer W. A transactional perspective on teaching and learning : a framework for adult and higher education. - European Association for Research on Learning and Instruction. - Amsterdam ; New York: Pergamon, 2000.
2. Гуменюк О. Є. Психологія Я-концепції : навч. посіб. / О. Є. Гуменюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 310 с.
3. Дідик Н.М. Особливості розвитку особистісної зрілості майбутніх психологів /Н.М.Дідик//Актуальні проблеми практичної психології. – Херсон, 2009. – С.349-358.
4. Злобіна О.Г. Практики життєконструювання: до питання про проблемні ситуації в методології конструювання реальностей/ О.Г.Злобіна //Психологія особистості. Науковий журнал. – 2011. - №1(2). - С. 159-164.
5. Курова А.В., Крюкова М.А. Геронтологічні аспекти комунікації/ А.В. Курова, М.А. Крюкова // Габітус. Одеса 2020. – Випуск 19. (Фахове видання. Серія «Психологія»). – Випуск 19. – С. 140-145.
6. Татенко В.О. Суб'єктно-вчинкова парадигма в сучасній психології / В.О. Татенко // Людина. Суб'єкт. Вчинок: Філософсько-психологічні студії / За заг. ред. В.О. Татенка. — К.: Либідь, 2006. — С 316-358.

Практичне заняття № 7

Комунікативні емоційні стани.

Мета: Закріпити на практиці теоретичні знання з комунікативних емоційних станів. Вивчити основні види комунікативних емоційних станів. Дослідити як вони проявляються під час спілкування.

Контрольні запитання до теми:

1. Надати загальну характеристику комунікативних емоційних станів.
2. Надати загальну характеристику веселощів та сум'яття.
3. Описати види прояву розгубленості під час комунікації.
4. Надати загальну характеристику сорому, як одному із проявів сильного збентеження під час спілкування.
5. Надати загальну характеристику провини, як процесу відчуття незадоволення собою під час спілкування.
6. Навести причини та основні прояви гніву під час спілкування.

Під час проведення практичного заняття викладач може запропонувати наступні **вправи для виконання:**

♦ *Гра «Мій портрет очима групи».*

Ведучий звертається до учасників групи з питанням:

- Чи є серед вас бажаючі отримати свій психологічний портрет?

Бажаючий зазвичай знаходиться. Ведучий продовжує:

- Всі інші учасники групи стануть художниками. У кожного з вас аркуш паперу і пачка фломастерів. Ми не станемо навіть намагатися створити портрет нашого товариша в дусі реалістичної традиції. Не варто прагнути до зовнішньої подібності. Зовсім навпаки: відмовимося від спроб правильно намалювати очі, ніс, рот, вірно передати колір одягу і нюанси зачіски. Кожен з нас повинен створити саме психологічний портрет людини, що сидить перед нами. Може бути, ви сприймаєте його психологічний образ у вигляді якогось реального предмета, а може, це якийсь візерунок, абстрактний орнамент або набір кольорових плям. Обмежень для вас немає ніяких, будьте вільні у виборі способів зображення його внутрішнього вигляду. Пам'ятайте

лише, що до кінця вправи розмовляти забороняється.

Малювання триває протягом десяти-п'ятнадцяти хвилин. Ведучий попереджає про необхідність завершувати роботу за хвилину до кінця відведеного часу. Після цього малюнки розташовуються на стільцях учасників, а всі "художники" розглядають "портрети", переходячи від одного до іншого. Натурщик, зрозуміло, теж отримує можливість побачити зображення свого внутрішнього світу.

Після цього можна перейти до групової рефлексії. Для цього ведучий пропонує натурщику, оглянувши всі малюнки, згрупувати їх по якихось ознакам. Кількість груп і суть критерію не мають значення. Натурщик може прокоментувати спосіб класифікації, а може утриматися (другий випадок цікавіше). Важливо лише те, щоб він виділив в малюнках щось спільне. Потім обговорюють, що ж об'єднує їх малюнки, які комунікативні стани вони зображують.

Теми рефератів, презентацій та доповідей:

1. Двокомпонентна психологічна модель провини.
2. Вплив психічних станів на фізіологію людини.
3. Психологічні рекомендації з подолання гніву під час спілкування.

Список рекомендованої літератури:

1. Копець Л.В. Психологія особистості : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л.В.Копець. – К. :Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 460 с.
2. Максименко С.Д., Забродський М.М. Технологія спілкування (комунікативна компетентність учителя: сутність і шляхи формування). С.Д., Максименко М.М. Забродський– К., 2005.
3. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія : навч. посібник : рекомендовано МОН України / Л. Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2003. - 448 с.
4. Прибутко П.С. Конфліктологія : навч. посібник : рекомендовано МОН / П.С. Прибутко. – К.: КНТ, 2010. – 136 с.
5. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. — Львів: Видавництво «Сполом», 2001. — 223 с.
6. Філоненко М.М. Психологія спілкування : Підруч. для вищ. навч. закл./ М.М.Філоненко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 224 с.
7. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування : навч. посіб/ І. М. Цимбалюк. – К.:Професіонал, 2004. – 304 с.

Додаткова

1. Гуменюк О. Є. Психологія Я-концепції : навч. посіб. / О. Є. Гуменюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 310 с.

2. Дідик Н.М. Особливості розвитку особистісної зрілості майбутніх психологів /Н.М.Дідик//Актуальні проблеми практичної психології. – Херсон, 2009. – С.349-358.
3. Злобіна О.Г. Практики життєконструювання: до питання про проблемні ситуації в методології конструювання реальностей/ О.Г.Злобіна //Психологія особистості. Науковий журнал. – 2011. - №1(2). - С. 159-164.
4. Курова А.В., Крюкова М.А. Геронтологічні аспекти комунікації/ А.В. Курова, М.А. Крюкова // Габітус. Одеса 2020. – Випуск 19. (Фахове видання. Серія «Психологія»). – Випуск 19. – С. 140-145.
5. Татенко В.О. Суб'єктно-вчинкова парадигма в сучасній психології / В.О. Татенко // Людина. Суб'єкт. Вчинок: Філософсько-психологічні студії / За заг. ред. В.О. Татенка. — К.: Либідь, 2006. — С 316-358.

Практичне заняття № 8

Емпатія. Методика В. В. Бойко «Діагностика рівня емпатії»

Мета: Закріпити на практиці знання з емпатії та її проявів під час спілкування. Ознайомитися на практиці з методикою В.В. Бойко «Діагностика рівня емпатії».

Контрольні запитання до теми:

1. Надати загальну характеристику афіліації.
2. Надати загальну характеристику основним проявам емпатії під час спілкування.
3. Розкрити відмінності між поняттями «співчуття» та «співпереживання».
4. Рекомендації щодо користування методикою В.В. Бойко «Діагностика рівня емпатії».
5. Презентувати результати дослідження.

Теми рефератів, презентацій та доповідей:

1. Постановка питань і техніка відповідей на них.
2. Тактика і техніка нейтралізації зауважень співрозмовників.
3. Прийоми захисту від некоректних співрозмовників.

Список рекомендованої літератури:

1. Копець Л.В. Психологія особистості : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л.В.Коpecь. – К. :Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 460 с.
2. Прибутко П.С. Конфліктологія : навч. посібник : рекомендовано МОН / П.С. Прибутко. – К.: КНТ, 2010. – 136 с.
3. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. — Львів:

Видавництво «Сполом», 2001. — 223 с.

4. Філоненко М.М. Психологія спілкування : Підруч. для вищ. навч. закл./ М.М.Філоненко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 224 с.

5. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування : навч. посіб./ І. М. Цимбалюк. — К.:Професіонал, 2004. — 304 с.

Додаткова

1. Гуменюк О. Є. Психологія Я-концепції : навч. посіб. / О. Є. Гуменюк. — Тернопіль : Економічна думка, 2004. — 310 с.
2. Курова А.В., Крюкова М.А. Геронтологічні аспекти комунікації/ А.В. Курова, М.А. Крюкова // Габітус. Одеса 2020. — Випуск 19. (Фахове видання. Серія «Психологія»). — Випуск 19. — С. 140-145.

Практичне заняття № 9,10

Комунікативний рівень особистості. Опитувальник В.Ф. Ряховського.

Мета: Закріпити на практиці теоретичні знання з питання комунікативного рівня особистості. Вивчити основні види комунікативних рівнів. Дослідити як вони проявляються під час спілкування. Ознайомитися на практиці з методикою «Опитувальник В.Ф. Ряховського».

Контрольні запитання до теми:

1. Надати загальну характеристику комунікації як процесу.
2. Надати загальну характеристику комунікативного рівня.
3. Описати кожен із існуючих комунікативних рівнів.
4. Рекомендації щодо користування методикою «Опитувальник В.Ф. Ряховського».
5. Презентувати результати дослідження.
6. Зробити порівняльну характеристику отриманих результатів дослідження.

Під час проведення практичного заняття викладач може запропонувати наступні **вправи для виконання:**

- ♦ *Вправа-гра на розвиток ораторського мистецтва «Дебати».*

Мета: тренування виступу перед групою, розвиток навички аргументації.

Викладач задає тему виступу і викликає двох учасників. Вони виступають по черзі на обрану тему по 2 хвилини. Після виступу учасник

відповідає на питання слухачів. Його опонент має право запитувати першим. Потім виступає його опонент в такому ж форматі, теж 2 хвилини.

Після двох виступів слухачі обговорюють помилки під час виступу, аналізують побачене, дають поради та коментують.

Кожній новій парі дається нова тема.

♦ *Вправа-гра для тренінгів ораторського мистецтва*
«Пов'язані слова».

Мета: тренування креативності в мові.

Викладач заздалегідь готує кілька квітков (папірців). На кожному написано одне слово (наприклад, пінгвін, капелюх, парасолька і т.д.). Учасник тягне навмання два квітки і виступає із промовою 2 хвилини, в якій обіграє ці слова. Потрібно зробити логічний виступ.

Після виступу слухачі дають зворотний зв'язок:

- Наскільки виступ був логічним? Пов'язаним? Красивим?
- Цікаво, чи помітили вони ці 2 слова?

Також можна перед початком гри запропонувати самим студентам написати по 2 слова та покласти їх у кошик.

♦ *Вправа-гра на розвиток ораторського мистецтва*
«Співбесіда».

Мета: тренування аргументації і стресостійкості. Проведення вправи:

Викликаємо двох учасників. Один проводить, інший - проходить співбесіду. Мета переговорів – отримати роботу або збільшення зарплати. Той, хто проходить співбесіду в даних переговорах повинен використовувати як якомога більше аргументації, чому повинні взяти саме його (або чому дійсно необхідно збільшити йому зарплату).

Потім підводимо підсумки:

- Чи вдалося виконати поставлене завдання?
- Що допомогло / завадило?

Потім учасники міняються ролями в цій же парі.

В кінці заняття викладач разом із студентами обговорює помилки в ораторських виступах студентів, робиться висновок щодо шляхів поліпшення навичок ділового та публічного спілкування.

Теми рефератів, презентацій та доповідей:

1. Вивчення внутрішнього стану співрозмовника.
2. Вислуховування співрозмовника як психологічний прийом.
3. Шляхи вирішення конфліктів.
4. Дипломатичні прийоми і їх організація.

Список рекомендованої літератури:

1. Копець Л.В. Психологія особистості : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л.В.Копець. – К. :Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 460 с.
2. Максименко С.Д., Забродський М.М. Технологія спілкування (комунікативна компетентність учителя: сутність і шляхи формування). С.Д., Максименко М.М. Забродський– К., 2005.
3. Прибутько П.С. Конфліктологія : навч. посібник : рекомендовано МОН / П.С. Прибутько. – К.: КНТ, 2010. – 136 с.
4. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. — Львів: Видавництво «Сполом», 2001. — 223 с.
5. Слісаренко І.Ю. Паблік рилейшенз у системі комунікації та управління: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2001. – 101.
6. Філоненко М.М. Психологія спілкування : Підруч. для вищ. навч. закл./ М.М.Філоненко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 224 с.
7. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування : навч. посіб/ І. М. Цимбалюк. – К.:Професіонал, 2004. – 304 с.
8. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К. "Академвидав", 2004. – 280 с.

Додаткова

1. Борисюк А.С. Негативні чинники професійної ідентифікації майбутнього фахівця / А. С. Борисюк // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського: збірник наукових праць. Серія «Психологічні науки» [за ред. С. Д. Максименка, Н. О. Євдокимової]. – Т. 2. – Вип. 8. – Миколаїв : МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2012. – С. 43-48.
2. Гуменюк О. Є. Психологія Я-концепції : навч. посіб. / О. Є. Гуменюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 310 с.
3. Курова А.В., Крюкова М.А. Геронтологічні аспекти комунікації/ А.В. Курова, М.А. Крюкова // Габітус. Одеса 2020. – Випуск 19. (Фахове видання. Серія «Психологія»). – Випуск 19. – С. 140-145.
4. Татенко В.О. Суб'єктно-вчинкова парадигма в сучасній психології / В.О. Татенко // Людина. Суб'єкт. Вчинок: Філософсько-психологічні студії / За заг. ред. В.О. Татенка. — К.: Либідь, 2006. — С 316-358.

Практичне заняття № 11

Поведінка співрозмовника в конфліктах

Мета: Закріпити на практиці теоретичні знання з поняття «конфлікт». Вивчити основні види конфліктів та причини їх виникнення під час спілкування. Дослідити стадії розвитку конфліктів під час спілкування.

Контрольні запитання до теми:

1. Надати загальну характеристику конфлікту.
2. Надати загальну характеристику конфліктної ситуації.
3. Описати основні види конфліктної взаємодії під час комунікації.
4. Навести основні причини виникнення конфліктів.
5. Надати загальну характеристику динаміки конфліктів.
6. Надати загальну характеристику «соціального конфлікту», як одного з основних видів конфліктів.

Під час проведення практичного заняття викладач може запропонувати наступні **вправи для виконання:**

♦ *Вправа-гра «Іншими словами».*

У цій вправі викладачем пропонується попрацювати над неконструктивними установками в спілкуванні з іншими людьми, які найчастіше призводять до виникнення або ще більшого ускладнення конфлікту. Зазвичай людей дратує, а часом і просто виводить з себе, коли інша людина говорить фрази: "Ти повинен ...", "Це твій обов'язок ...", "З тобою неможливо розмовляти ...", "Ти безвідповідальний людина" і т.п.

Ці та подібні висловлювання призводять до виникнення бар'єрів спілкування, збільшення напруги. Тому дуже важливо, особливо в конфліктній ситуації, відстежувати неконструктивні установки в спілкуванні.

Викладач роздає аркуші паперу з висловлюваннями. Завдання - перефразувати ряд неконструктивних тверджень в конструктивні. Наприклад, "Ти повинен принести мені книгу". (Я була б рада, якби ти приніс мені книгу).

Фраза на аркуші	Очікувана відповідь
-----------------	---------------------

«Він повинен піклуватися про мене».	«Мені хочеться, щоб він піклувався про мене».
"Ти не повинна була ходити на ту вечірку".	«Я б вважав за краще, щоб ти не ходила на вечірку».
"Ти ні разу в житті для мене нічого не зробила!"	"Мені не вистачає уваги і турботи з твого боку»
"Ти повинна була передбачати можливі труднощі".	«Мені хотілося, щоб ти передбачала можливі труднощі»
"Мене образили!"	"Я вважала за краще образитися".
"Мене примусили".	"Я не зуміла відмовитися".
"Він - впертий осел".	"Я не зміг переконати його».
"Він мене принизив".	«Мені було неприємно».
"Припини мене дратувати!"	«Я починаю злитися"»

Викладач разом зі здобувачами обговорює конфліктні ситуації, робиться висновок щодо шляхів уникнення неконструктивних установок у спілкуванні.

Теми рефератів, презентацій та доповідей:

1. Етика ведення телефонних переговорів.
2. Технології створення іміджу.
3. Мовний етикет.

Список рекомендованої літератури:

1. Коpecь Л.В. Психологія особистості : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л.В.Коpecь. – К. :Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 460 с.
2. Максименко С.Д., Забродський М.М. Технологія спілкування (комунікативна

компетентність учителя: сутність і шляхи формування). С.Д., Максименко М.М. Забродський– К., 2005.

3. Прибутько П.С. Конфліктологія : навч. посібник : рекомендовано МОН / П.С. Прибутько. – К.: КНТ, 2010. – 136 с.
4. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. — Львів: Видавництво «Сполом», 2001. — 223 с.
5. Слісаренко І.Ю. Паблік рилейшенз у системі комунікації та управління: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2001. – 101.
6. Філоненко М.М. Психологія спілкування : Підруч. для вищ. навч. закл./ М.М.Філоненко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 224 с.
7. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування : навч. посіб./ І. М. Цимбалюк. – К.:Професіонал, 2004. – 304 с.
8. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К. "Академвидав", 2004. – 280 с.

Додаткова

1. Дідик Н.М. Особливості розвитку особистісної зрілості майбутніх психологів /Н.М.Дідик//Актуальні проблеми практичної психології. – Херсон, 2009. – С.349-358.
2. Злобіна О.Г. Практики життєконструювання: до питання про проблемні ситуації в методології конструювання реальностей/ О.Г.Злобіна //Психологія особистості. Науковий журнал. – 2011. - №1(2). - С. 159-164.
3. Курова А.В., Крюкова М.А. Геронтологічні аспекти комунікації/ А.В. Курова, М.А. Крюкова // Габітус. Одеса 2020. – Випуск 19. (Фахове видання. Серія «Психологія»). – Випуск 19. – С. 140-145.

Практичне заняття № 12

Оцінка засобів реагування в конфліктах. Методика К.Н. Томаса.

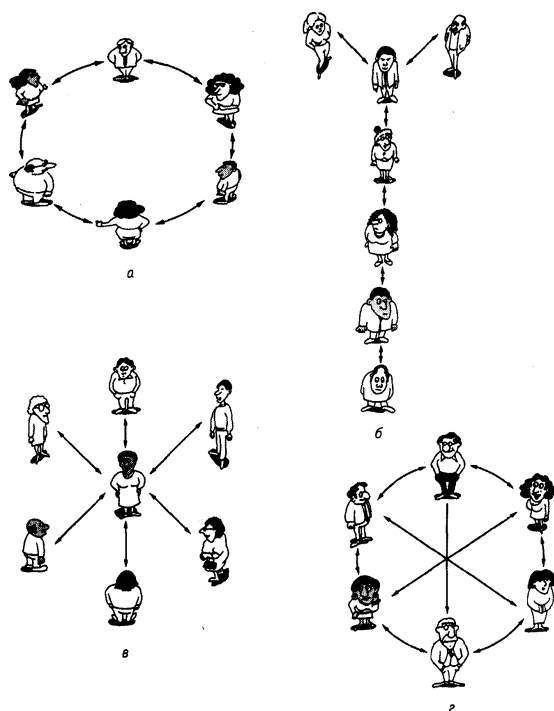
Мета: Закріпити на практиці теоретичні знання з поняття «конфлікт». Вивчити основні тактики та стратегії поведінки під час конфлікту. Ознайомитися на практиці з методикою К.Н. Томаса.

Контрольні запитання до теми:

1. Навести основні стратегії поведінки в конфліктах.
2. Навести основні тактики поведінки в конфліктах.
3. Описати основні засоби реагування в конфліктах.
4. Навести основні причини виникнення конфліктів.
5. Медіація як спосіб вирішення конфлікту.
6. Рекомендації щодо користування методикою

Під час проведення практичного заняття викладач може запропонувати наступну вправу для виконання:

Завдання «Види комунікативних мереж» за Л.Лівітт.



А- «кільце»
 Б- «ігрек»
 В-«зірка»
 Г-«колесо»

Зобразіть графічно різновиди мереж, описаних в наведених нижче прикладах, і назвіть їх.

а. Катерина торгує косметикою. Вона бере товар у Шарлотти, а розраховується за нього через Мег. Одна з покупців Катерини - Анна - розповіла своїй подрузі Бет, що у Катерини буває хороша косметика, і Бет попросила Анну замовити у Катерини косметику і для себе. Через деякий час Бет отримала своє замовлення і показала косметику Жанні. Та, в свою чергу, попросила її передати через Анну замовлення і для себе. _____

б. Отримавши спадок, Голді найняла собі шофера, конюха, фінансового повіреного, секретаря і економку. Шофер повинен був слідувати за трьома її автомобілями, конюх - стежити за її конюшнями і кіньми, повірений вів її фінансові справи, а секретар відповідав на телефонні дзвінки і вів переписку. Економка ж доглядала за будинком. _____

в. Шкільному гуртку ораторського мистецтва треба буде брати участь в міських змаганнях. Тед і Хуан взялися підготувати виступ. Потім Хуан вивірів його разом з Крісом, а Кріс обговорив зі Скоттом. Скотт порадився з

Полом, і той запропонував дещо змінити. Про свою ідею він розповів Льюсу, а той в свою чергу розповів Тедові, як він дивиться на суть проблеми. Після цього Тед радиться зі Скоттом, Пол - з Хуаном, а Льюїс - з Крісом.

♦ *Вправа-обговорення:*

Користуючись вищенаведеними прикладами, дайте відповідь на наступні питання:

- а. Які два учасники отримують найбільше задоволення від процесу комунікації? _____
- б. Хто з учасників отримує найменше задоволення? _____
- в. Який з типів комунікації буде найбільш ефективним? _____

Викладач підводить підсумки, разом зі здобувачами підраховує кількість правильних відповідей, обговорює та пояснює помилки, виставляє оцінки студентам.

Теми рефератів, презентацій та доповідей:

- 1. Логічні правила аргументації.
- 2. Способи спростування доводів опонентів.
- 3. Розрядка негативних емоцій і техніка самозаспокоєння.
- 4. Технологія вирішення конфліктних ситуацій.

Список рекомендованої літератури:

- 1. Максименко С.Д., Забродський М.М. Технологія спілкування (комунікативна компетентність учителя: сутність і шляхи формування). С.Д., Максименко М.М. Забродський – К., 2005.
- 2. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія : навч. посібник : рекомендовано МОН України / Л. Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2003. - 448 с.
- 3. Прибутко П.С. Конфліктологія : навч. посібник : рекомендовано МОН / П.С. Прибутко. – К.: КНТ, 2010. – 136 с.
- 4. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. — Львів: Видавництво «Сполом», 2001. — 223 с.
- 5. Філоненко М.М. Психологія спілкування : Підруч. для вищ. навч. закл./ М.М.Філоненко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 224 с.
- 6. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування : навч. посіб/ І. М. Цимбалюк. – К.:Професіонал, 2004. – 304 с.

Додаткова

1. Гуменюк О. Є. Психологія Я-концепції : навч. посіб. / О. Є. Гуменюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 310 с.
2. Дідик Н.М. Особливості розвитку особистісної зрілості майбутніх психологів /Н.М.Дідик//Актуальні проблеми практичної психології. – Херсон, 2009. – С.349-358.
3. Злобіна О.Г. Практики життєконструювання: до питання про проблемні ситуації в методології конструювання реальностей/ О.Г.Злобіна //Психологія особистості. Науковий журнал. – 2011. - №1(2). - С. 159-164.
4. Курова А.В., Крюкова М.А. Геронтологічні аспекти комунікації/ А.В. Курова, М.А. Крюкова // Габітус. Одеса 2020. – Випуск 19. (Фахове видання. Серія «Психологія»). – Випуск 19. – С. 140-145.

Методичні рекомендації здобувачам під час самостійної роботи

Самостійна робота є основним засобом оволодіння навчальним матеріалом у час, вільний від обов'язкових навчальних занять, і є невід'ємною складовою процесу вивчення конкретної дисципліни. Її зміст визначається робочою навчальною програмою, методичними матеріалами, завданнями та вказівками викладача. Методичні матеріали для самостійної роботи здобувачів повинні передбачати можливість проведення самоконтролю. Навчальний матеріал дисципліни, передбачений робочим навчальним планом для засвоєння у процесі самостійної роботи, виноситься на підсумковий контроль поряд з навчальним матеріалом, який опрацьовувався при проведенні аудиторних занять.

Обов'язковим елементом успішного засвоєння навчального матеріалу дисципліни «Психологія спілкування» є самостійна робота здобувачів з науковими першоджерелами з питань психології, теорії та практики проведення наукових досліджень в галузі психології. Самостійна робота є основним засобом оволодіння навчальним матеріалом у час, вільний від нормованих навчальних занять, тобто лекційних і практичних занять (аудиторної роботи).

Основні види самостійної роботи, на які повинні звертати увагу здобувачі:

- вивчення лекційного матеріалу;

- робота з опрацювання та вивчення рекомендованої літератури;
- підготовка до практичних занять;
- підготовка до дискусій та інших пропонованих викладачем завдань;
- складання реферату та підготовка доповідей;
- написання творчих есе;
- підготовку презентацій;
- складання кросвордів за темою;
- виконання практичних завдань.

Підготовка до практичних занять розпочинається з опрацювання лекційного матеріалу. Здобувач повинен самостійно ознайомитися з відповідним розділом робочої програми, підготувати відповіді на контрольні запитання, які подані в програмі у певній послідовності згідно з логікою засвоєння навчального матеріалу.

Практичні заняття збагачують і закріплюють теоретичні знання здобувачів, розвиваючи їх творчу активність, допомагають у набутті практичних навичок роботи за предметом навчальної дисципліни.

У процесі підготовки до практичних занять самостійна робота здобувачів є обов'язковою частиною навчальної роботи, без якої успішне і якісне засвоєння навчального матеріалу неможливе. Це свідчить про необхідність керування самостійною роботою здобувачів з боку викладача завдяки проведенню цілеспрямованих організаційних і контрольних заходів.

У разі, коли здобувач не може самостійно розібратися в якомусь питанні, він може отримати консультацію у викладача (згідно з графіком проведення консультацій викладача кафедри соціальної психології). Добре організовані консультації дозволяють спрямувати самостійну роботу в потрібному напрямі, зробити раціональною і підвищити її ефективність.

Раціональна організація самостійної роботи вимагає вмілого розподілу свого часу між аудиторною і позааудиторною роботою. Виконання завдань із самостійної роботи є обов'язковим для кожного

здобувача.

Фінальною формою самостійної роботи є підготовка до заліку. Вона базується на систематичному вивченні лекційного матеріалу, питань, розглянутих на практичних заняттях, а також проблемних питань, досліджених самостійно, й вмінні логічно викладати їх сутність та відповідати на запитання.

Методичні рекомендації щодо проведення підсумкового контролю з дисципліни «Психологія спілкування»

Семестровий контроль з дисципліни проводиться відповідно до навчального плану у вигляді семестрового заліку, в терміни, встановлені графіком навчального процесу та в обсязі навчального матеріалу, визначеному робочою програмою дисципліни.

Семестрові заліки проводяться після закінчення вивчення змістовного блоку дисципліни «Психологія спілкування» до початку екзаменаційної сесії. Залік виставляється за результатами роботи здобувача вищої освіти у семестрі (виконання студентом семестрових індивідуальних завдань та виступів на практичних заняттях, оцінок поточного контролю).

При вивченні навчальної дисципліни здійснюється поточний та підсумковий контроль.

Поточний контроль проводиться з метою визначення рівня підготовленості студента з певних тем, розділів робочої навчальної програми, якості виконання конкретних завдань та здійснюється впродовж семестру під час проведення аудиторних занять (лекції, практичні заняття) та при виконанні самостійної роботи.

Форма підсумкового контролю – залік. Залік виставляється за результатами роботи здобувача впродовж усього семестру. Підсумкова оцінка визначається як проста сума балів за результатами поточного контролю за 100-бальною шкалою.

Здобувач одержує підсумкову оцінку за залікову навчальну дисципліну, якщо за результатами поточного контролю він набрав 60 і більше балів.

Якщо за результатами поточного контролю здобувач набрав менше 60 балів, він повинен виконати залікове завдання і з урахуванням його результатів одержати відповідну кількість залікових балів із дисципліни.

Розподіл балів, які отримують здобувачі

Поточний та періодичний контроль									Сума балів
Змістовий модуль №1					Змістовий модуль № 2			Індивідуальне самостійне завдання	
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	10
10	10	10	10	10	10	10	10	10	
50					40				

T1, T2, T3, T4 – теми змістових модулів

Оцінювання знань (розподіл балів) здобувачів

Метод	Форма	Бали	максимум
Усний контроль	опитування	3 бали	30
Практичний контроль	Робота на практичних заняттях	5 балів	60
Індивідуальне самостійне завдання	Презентація Реферат Есе Практичне завдання Кросворд	10 балів	10
Залік (бали)			100

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 - 100	A	відмінно	зараховано
85-89	B	Дуже добре	
75-84	C	Добре	
70-74	D	Задовільно	
60-69	E	Допустимо	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

ПИТАННЯ ДЛЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

1. Поняття спілкування в психології. Основні функції та цілі спілкування.
2. Комунікативна функція спілкування. Засоби вербальної комунікації.
3. Комунікативна функція спілкування. Невербальна комунікація.
4. Значення і сенс мовного висловлювання. Побудова мовного висловлювання.
5. Сміслові бар'єри в спілкуванні: поняття, причини, шляхи та способи їх попередження.
6. Слухання як змістовна частина спілкування. Причини труднощів слухання.
7. Особливості невербальної комунікації та її значення. Характеристика основних систем невербальної комунікації.
8. Види жестів і критерії їх розуміння.
9. Організація простору в спілкуванні. Види дистанцій. Проксимальне спілкування.
10. Поняття ефекту ореолу і психологічні чинники, що його викликають.
11. Стереотипи в спілкуванні: поняття, види, причини поширення.
12. Поняття, види і функції установки в спілкуванні.
13. Причини і фактори виникнення соціальних установок.
14. Поняття психологічної маніпуляції в міжособистісній взаємодії.
15. Маніпуляційна поведінка в спілкуванні: її причини, зміст, способи реалізації, характеристики, наслідки.
16. Імперативні форми впливу на людину. Приклади.
17. Неімперативні форми впливу на людину. Приклади.
18. Способи протистояння небажаному впливу в спілкуванні.
19. Конфлікти в спілкуванні: поняття, психологічні причини.
20. Конфлікт та конфліктна ситуація (різність понять).
21. Види і функції конфліктів.
22. Стратегії поведінки людей в конфліктних ситуаціях.

23. Етапи розвитку міжособистісного конфлікту.
24. Публічні виступи. Види та загальна характеристика.
25. Ділове спілкування. Стилi керівництва.
26. Педагогічне спілкування. Педагогічний такт. Ефективність спілкування.
27. Міжособистісні відносини. Загальна характеристика, класифікація, види.
28. Афіліація як потреба у контактах з іншими людьми.
29. Соціальна перцепція як суб'єктивне сприйняття іншої людини.
30. Вікові особливості спілкування у різні періоди.
31. Особливості спілкування у дитячому ранньому та дошкільному віці.
32. Особливості спілкування у шкільному віці.
33. Особливості спілкування у підлітковому та юнацькому віці.
34. Статеві особливості спілкування (коло спілкування, стилі спілкування).
35. Ефективність спілкування.
36. Фактори та властивості особистості, які обумовлюють ефективність спілкування.
37. Загальна характеристика «рефлексивного» слухання.
38. Комунікативні емоційні стани. Загальна характеристика.
39. Основні причини виникнення сорому та його прояв в онтогенезі.
40. Сутність поняття «провина» та її структура.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ДО КУРСУ

Основна

1. Копець Л.В. Психологія особистості : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л.В.Копець. – К. :Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 460 с.
2. Максименко С.Д., Забродський М.М. Технологія спілкування (комунікативна компетентність учителя: сутність і шляхи формування). С.Д., Максименко М.М. Забродський– К., 2005.
3. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія : навч. посібник : рекомендовано МОН України / Л. Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2003. - 448 с.
4. Прибутко П.С. Конфліктологія : навч. посібник : рекомендовано МОН / П.С. Прибутко. – К.: КНТ, 2010. – 136 с.
5. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. — Львів: Видавництво «Сполом», 2001. — 223 с.
6. Слісаренко І.Ю. Паблік рилейшенз у системі комунікації та управління: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2001. – 101.
7. Філоненко М.М. Психологія спілкування : Підруч. для вищ. навч. закл./ М.М.Філоненко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 224 с.
8. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування : навч. посіб/ І. М. Цимбалюк. – К.:Професіонал, 2004. – 304 с.
9. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К. "Академвидав", 2004. – 280 с.

Додаткова

1. Garrison D. R., Archer W. A transactional perspective on teaching and learning : a framework for adult and higher education. - European Association for Research on Learning and Instruction. - Amsterdam ; New York: Pergamon, 2000.
2. Sharkin B. S. College students in distress: a resource guide for faculty, staff, and campus community. - New York: Haworth Press, 2006.
3. Борисюк А.С. Негативні чинники професійної ідентифікації майбутнього фахівця / А. С. Борисюк // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського: збірник наукових праць. Серія «Психологічні науки» [за ред. С. Д. Максименка, Н. О. Євдокимової]. – Т. 2. – Вип. 8. – Миколаїв : МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2012. – С. 43-48.
4. Гуменюк О. Є. Психологія Я-концепції : навч. посіб. / О. Є. Гуменюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 310 с.
5. Дідик Н.М. Особливості розвитку особистісної зрілості майбутніх психологів /Н.М.Дідик//Актуальні проблеми практичної психології. – Херсон, 2009. – С.349-358.
6. Злобіна О.Г. Практики життєконструювання: до питання про проблемні ситуації в методології конструювання реальностей/ О.Г.Злобіна

- //Психологія особистості. Науковий журнал. – 2011. - №1(2). - С. 159-164.
7. Курова А.В., Крюкова М.А. Геронтологічні аспекти комунікації/ А.В. Курова, М.А. Крюкова // Габітус. Одеса 2020. – Випуск 19. (Фахове видання. Серія «Психологія»). – Випуск 19. – С. 140-145.
 8. Татенко В.О. Суб'єктно-вчинкова парадигма в сучасній психології / В.О. Татенко // Людина. Суб'єкт. Вчинок: Філософсько-психологічні студії / За заг. ред. В.О. Татенка. — К.: Либідь, 2006. — С 316-358.

15. ЕЛЕКТРОННІ ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. <http://nbuv.gov.ua>
2. <http://appsychology.org.ua/index.php/ua/dlia-avtoriv>
3. <https://www.apa.org/pubs/journals/amp/>
4. <https://www.tandfonline.com/toc/vsoc20/current>
5. <https://onlinelibrary.wiley.com/journal/20448309>
6. Електронна бібліотека. – URL: [http : //www.info-library.com.ua/](http://www.info-library.com.ua/)
7. Journal of Personality and Social Psychology [Електронний ресурс]
— Режим доступу:
<http://psycnet.apa.org/index.cfm?fa=browsePA.volumes&jcode=psp>.

ДОДАТКИ

- ♦ *Методика «Потреба в спілкуванні» розроблена Ю.М. Орловим.*

Інструкція

Зараз вам прочитають низку тверджень. Якщо ви з ними згодні, то поруч з номером положення напишіть на своєму листочку «так», якщо не згодні, напишіть «немає».

Текст опитувальника (перелік тверджень)

1. Мені подобається брати участь в різного роду урочистостях.
2. Я можу придушити свої бажання, якщо вони суперечать бажанням моїх друзів.
3. Мені подобається виявляти будь-кому свою прихильність.
4. Я більше зосереджений на придбанні впливу, ніж дружби.
5. Я відчуваю, що в ставленні до моїм друзям у мене більше прав, ніж обов'язків.
6. Коли я дізнаюся про успіх свого товариша, у мене чомусь погіршується настрій.
7. Щоб бути задоволеним собою, я повинен комусь у чомусь допомогти.
8. Мої турботи зникають, коли я опиняюся поміж товаришів по роботі.
9. Мої друзі мені ґрунтовно набридли.
10. Коли я роблю погану роботу, присутність людей мене дратує.
11. Притиснута до стіни, я говорю лише ту частку правди, яка, на мою мені-нию, не зашкодить моїм друзям і знайомим.
12. У важкій ситуації я більше думаю не стільки про себе, скільки про близьку людину.
13. Неприємності у друзів викликають у мене такий стан, що я можу захворіти.
14. Мені приємно допомагати іншим, якщо навіть це доставить мені значні клопоти.
15. З поваги до друга я можу погодитися з його думкою, навіть якщо він не правий.

16. Мені більше подобаються пригодницькі розповіді, ніж розповіді про кохання.
17. Сцени насильства в кіно вселяють мені відразу.
18. На самоті я відчуваю тривогу і напруженість більше, ніж коли я перебуваю серед людей.
19. Я вважаю, що основною радістю в житті є спілкування.
20. Мені шкода покинутих собак і кішок.
21. Я вважаю за краще мати поменше друзів, але більше мені близьких.
22. Я люблю бути серед друзів.
23. Я довго переживаю сварки з близькими.
24. У мене точно більше близьких людей, ніж у багатьох інших.
25. У мені більше прагнення до досягнень, ніж до дружби.
26. Я більше довіряю власним інтуїції та уяві в думці про людях, ніж судження про них інших людей.
27. Я надаю більшого значення матеріальному благополуччю і престижу, ніж радості спілкування з приємними мені людьми.
28. Я співчуваю людям, у яких немає близьких друзів.
29. По відношенню до мене люди часто невдячні.
30. Я люблю розповіді про безкорисливу дружбу і кохання.
31. Заради друга я можу пожертвувати всім.
32. У дитинстві я входив в одну «тісний» компанію.
33. Якби я був журналістом, мені подобалося б писати про дружбу.

Обробка результатів

Ключ до опитувальника.

Відповідь по кожному пункту оцінюється в 1 бал. Бали проставляються тільки при відповіді

«так» за наступними пунктами: 1, 2, 7, 8, 11-14, 17-24, 26, 28, 30- 33;

тільки при відповіді «ні» по пунктах 3-6, 9, 10, 15, 16, 25, 27, 29.

Визначається сума балів, отриманих під час відповідей «так» і «ні».

Висновки

0-10 балів - низький ступінь вираженості потреби в спілкуванні. 11-22 бали - середній ступінь вираженості потреби в спілкуванні. 23-33 бали - високий ступінь вираженості потреби в спілкуванні.

♦ *Методика «Мотивація афіліації».*

Методика (тест) А. Мехрабіана в модифікації М. Ш. Магомед-Емінова. Розроблена для діагностики двох узагальнених стійких мотиваторів, що входять в структуру мотивації афіліації, - прагнення до прийняття (СП – «стремление к принятию») і страху відкидання (СО – «страх отвержения»). Тест складається відповідно з двох шкал: СП і СО.

Інструкція

Тест складається з ряду тверджень, що стосуються окремих сторін характеру, а також думок і почуттів з приводу деяких життєвих ситуацій. Якщо ви згодні із твердженням поруч з його цифровим позначенням ставте на бланку для відповіді знак «+» («так»), при незгоді - знак «-» («ні»). При прочитанні (або прослуховуванні) твердження не витрачайте багато часу на обдумування відповідей. Давайте ту відповідь, яка першою прийшла вам на розум.

У тексті немає «хороших» або «поганих» відповідей, тому не намагайтеся справити своїми відповідями сприятливе враження. Висловлюйте свою думку щиро.

Текст опитувальника для шкали СП

1. Я легко сходжуся з людьми.
2. Коли я засмучений, то вважаю за краще бути на людях, ніж залишатися на одинці.
3. Я волів би, щоб мене вважали здібним і кмітливим, ніж товариським і доброзичливим.

4. Я менше, ніж більшість людей, потребую близьких друзів.
5. Про свої переживання я говорю людям радше часто й охоче, ніж рідко і в особливих випадках.
6. Від хорошого фільму я отримую більше задоволення, ніж від великої компанії.
7. Мені подобається заводити якомога більше друзів.
8. Я скоріше волів би провести свій відпочинок далеко від людей, ніж на курорті, де багато людей.
9. Я думаю, що більшість людей славу і шану цінують понад дружби.
10. Я волів би самостійну роботу колективною.
11. Зайва відвертість з друзями може зашкодити.
12. Коли я зустрічаю на вулиці знайомого, я не просто вітаюся, проходячи повз, а намагаюся перекинутися з ним парою слів.
13. Незалежність і свободу від інших я віддаю перевагу міцним дружнім зв'язкам.
14. Я відвідую компанії і вечірки тому, що це хороший спосіб завести друзів.
15. Якщо мені потрібно прийняти важливе рішення, то я швидше пораджуся з друзями, ніж стану обмірковувати його один.
16. Я не довіряю занадто відкритого прояву дружніх почуттів.
17. У мене дуже багато близьких друзів.
18. Коли я перебуваю з незнайомими людьми, мені зовсім не важливо, подобаюся я їм чи ні.
19. Індивідуальні розваги я віддаю перевагу груповим.
20. Відкриті емоційні люди приваблюють мене більше, ніж серйозні, зосереджені.
21. Я швидше прочитаю цікаву книгу або подивлюся телевізор, ніж проведу час на вечірці.
22. Подорожуючи, я більше люблю спілкуватися з людьми, ніж одному насолоджуватися видами і відвідувати визначні пам'ятки.

23. Мені легше вирішити важке запитання, коли я обдумую його один, ніж коли обговорюю з іншими.
24. Я вважаю, що у важких життєвих ситуаціях швидше потрібно розраховувати тільки на свої сили, ніж сподіватися на допомогу друзів.
25. Навіть у компанії мені важко повністю відволіктися від турбот і термінових справ.
26. Опинившись на новому місці, я швидко здобуваю широке коло знайомих.
27. Вечір, проведений за улюбленим заняттям, приваблює мене більше, ніж жвава вечірка.
28. Я уникаю занадто близьких відносин з людьми, щоб не втратити особисту свободу.
29. Коли у мене поганий настрій, я скоріше намагаюся не показувати своїх почуттів, ніж намагаюся з ким-небудь поділитися.
30. Я люблю бути в соціумі і завжди радий провести час у веселій компанії.

Текст опитувальника для шкали СО

1. Я соромлюся іти в малознайомий колектив.
2. Якщо вечірка мені не подобається, я все одно не піду першим.
3. Мене б дуже зачепило, якби мій близький друг став суперечити мені при сторонніх людях.
4. Я намагаюся менше спілкуватися з людьми критичного складу розуму.
5. Зазвичай я легко спілкуюся з незнайомими людьми.
6. Я не відмовлюся піти в гості через те, що там будуть люди, які мене не люблять.
7. Коли два моїх друга сперечаються, я вважаю за краще не втручатися в їх суперечку, навіть якщо з кимось із них я не згоден.
8. Якщо я попрошу когось піти зі мною і він мені відмовить, то я не наважуся попросити його знову.

9. Я обережний у висловленні своїх думок, поки добре не впізнаю людини.
10. Якщо під час розмови я щось не зрозумів, то краще я це пропущу, ніж перерву говорить і попрошу повторити.
11. Я відкрито критикую людей і очікую від них того ж.
12. Мені важко відмовляти людям.
13. Я все ж можу отримати задоволення від вечірки, навіть якщо бачу, що одягнений не так, як треба.
14. Я болісно сприймаю критику на свою адресу.
15. Якщо я не подобаюся комусь, то намагаюся уникати цієї людини.
16. Я рідко соромлюся звертатися до людей за допомогою.
17. Я рідко суперечу людям через побоювання їх зачепити.
18. Мені часто здається, що незнайомі люди дивляться на мене критично.
19. Всякий раз, коли я йду в незнайоме товариство, я вважаю за краще брати з собою друга.
20. Я часто говорю те, що думаю, навіть якщо це неприємно співрозмовнику.
21. Я легко освоююся в новому колективі.
22. Часом я впевнений, що нікому не потрібен.
23. Я довго переживаю, якщо стороння людина невтішно виражається в мою адресу.
24. Я ніколи не відчуваю себе самотнім у компанії.
25. Мене дуже легко зачепити, навіть якщо це непомітно з боку.
26. Після зустрічі з новою людиною мене зазвичай мало хвилює, чи правильно я поведівся.
27. Коли я повинен за чим-небудь звернутися до офіційної особи, я майже завжди чекаю, що мені відмовлять.
28. Коли потрібно попросити продавця показати вподобану мені річ, я відчуваю себе невпевнено.
29. Якщо я незадоволений тим, як поводить мій знайомий, я зазвичай

прямо вказую йому на це.

30. Якщо в транспорті я сиджу, мені здається, що люди дивляться на мене з докором.

Обробка результатів

Шкала СП. Проставляється по одному балу за відповіді «ні» по позиціях 3, 4, 6, 8-11, 13, 16-19, 21, 23-25, 27-29 і відповіді «так» по позиціях 1, 2, 5, 7, 12, 14, 15, 20, 22, 26, 30. Підраховується загальна сума балів за відповіді «так» і «ні».

Шкала СО. Проставляється по одному балу за відповіді «так» по позиціях 1-4, 8-10, 12, 14, 15, 17-19, 22, 23, 25, 27, 28, 30 і відповіді «ні» по позиціях 5-7, 11, 13, 16, 20, 21, 24, 26, 29. Підраховується загальна сума балів.

Висновки

Якщо сума балів за шкалою СП більше такої за шкалою СО, то у випробуваного виражене прагнення до афіліації, якщо ж сума балів менше, то у випробуваного виражений мотив «страх відкидання». У разі рівного розподілу сумарних балів по обох шкалах слід враховувати, на якому рівні (високому або низькому) воно проявляється. Якщо рівні прагнення до прийняття і страху відкидання високі, це може свідчити про наявність у цього випробуваного внутрішнього дискомфорту, напруженості, так як страх відкидання перешкоджає задоволенню потреби бути поряд із іншими людьми.

♦ *Методика-діагностики «перешкод» в становленні емоційних контактів (за В.В. Бойко):*

Методика спрямована на виявлення рівня емоційної ефективності в спілкуванні і виявлення типу емоційних перешкод.

Інструкція

Прочитайте кожне судження і відповідайте на нього «так», якщо згодні з ним, або «Немає», якщо не згодні.

Текст опитувальника

1. Зазвичай до кінця робочого дня на моєму обличчі помітна втома.
2. Чи трапляється, що при першому знайомстві емоції заважають мені зробити більш сприятливе враження на партнерів.
3. У спілкуванні мені часто бракує емоційності, виразності.
4. Мабуть, я здаюся оточуючим занадто суворим.
5. Я в принципі проти того, щоб зображати чемність, якщо тобі не хочеться.
6. Я зазвичай вмію приховати від партнерів спалахи емоцій.
7. Часто в спілкуванні з колегами я продовжую думати про щось своє.
8. Буває, я хочу висловити партнеру емоційну підтримку (увага, співчуття, переживання), але він цього не відчуває.
9. Найчастіше в моїх очах або виразі обличчя видно заклопотаність.
10. У діловому спілкуванні я намагаюся приховувати свої симпатії до партнерів.
11. Всі мої неприємні переживання зазвичай написані на моєму обличчі.
12. Якщо я захоплююся розмовою, то моя міміка стає занадто виразною.
13. Мабуть, я дещо скутий, затиснутий.
14. Я зазвичай перебуваю в стані нервового напруження.
15. Зазвичай я відчуваю дискомфорт, коли доводиться обмінюватися рукоштовпаннями в діловій обстановці.
16. Іноді близькі люди зупиняють мене: розслаб м'язи обличчя, що не криви губи, розслаб обличчя та ін.
17. Розмовляючи, я надмірно жестикулюю.
18. Зазвичай в новій ситуації мені важко бути розкутим, природним.

- 19.Мабуть, моє обличчя часто висловлює печаль або заклопотаність, хоча на душі спокійно.
- 20.Мені важко дивитися в очі при спілкуванні з малознайомою людиною.
- 21.Якщо я хочу, то мені завжди вдається приховати свою неприязнь до поганої людини.
- 22.Мені часто чомусь буває весело без будь-якої причини.
- 23.Мені дуже просто зробити, за власним бажанням або за замовленням, різні вирази обличчя: зобразити печаль, радість, переляк, відчай і т. Д.
- 24.Мені говорили, що мій погляд важко витримати.
- 25.Мені щось заважає висловлювати теплоту, симпатію людині, навіть якщо я відчуваю ці почуття до неї.

Аналіз результатів

Відповіді піддослідних зіставляються з ключем. За кожну відповідь «так» нараховується один бал. Висновок про рівень емоційної ефективності в спілкуванні робиться виходячи з суми набраних балів (вона може коливатися в межах від 0 до 25). Емоційні перешкоди об'єднані в п'ять груп. Якщо випробуваний набрав 3 і більше балів з якої-небудь групи, то робиться висновок про наявність конкретних «перешкод» у встановленні емоційних контактів.

«Перешкоди» у встановленні емоційних контактів	Номери питань і відповіді
Невміння управляти емоціями, дозувати їх	+1, –6, +11, +16, –21
Неадекватне прояв емоцій	–2, +7, +12, +17, +22
Негнучкість, нерозвиненість, невиразність емоцій	+3, +8, +13, +18, –23

Домінування негативних емоцій	+4, +9, +14, +19, +24
Небажання зближуватися з людьми на емоційній основі	+5, +10, +15, +20, +25
Разом:	

Рівні емоційної ефективності в спілкуванні:

Перший рівень - 0-2 бали - випробуваний погано бачить себе збоку або в своїх відповідях нещирий.

Другий рівень - 3-5 балів - емоції зазвичай не заважають спілкуватися з партнерами.

Третій рівень - 6-8 балів - є деякі емоційні проблеми в повсякденному спілкуванні.

Четвертий рівень - 9-12 балів - емоції в деякій мірі ускладнюють взаємодію з партнерами.

П'ятий рівень - 13 і більше балів - емоції явно заважають встановлювати контакти з людьми.

♦ Дитяча методика Рене Жіля.

Тест «Батьки очима дитини». Методика є візуально-вербальною, складається з картинок із зображенням дітей або дітей і дорослих, а також текстових завдань. Її спрямованість - виявлення особливостей поведінки в різноманітних життєвих ситуаціях, важливих для дитини і які зачіпають його відносини з іншими людьми.

Перед початком роботи з методикою дитині повідомляється, що від нього чекають відповіді на питання по картинках. Дитина розглядає малюнки, слухає або читає питання і відповідає.

Дитина повинна вибрати собі місце серед зображених людей або ідентифікувати себе з персонажем, що займає те чи інше місце в групі. Він може вибрати його ближче або далі від певної особи. У текстових завданнях

дитині пропонується вибрати типову форму поведінки, причому деякі завдання будуються за типом соціометричних. Таким чином, методика дозволяє отримати інформацію про ставлення дитини до матері і батька.

Ставлення до того чи іншого з батьків виражається кількістю його виборів, виходячи з максимального числа завдань, спрямованих на виявлення відповідних відносини.

Ключ

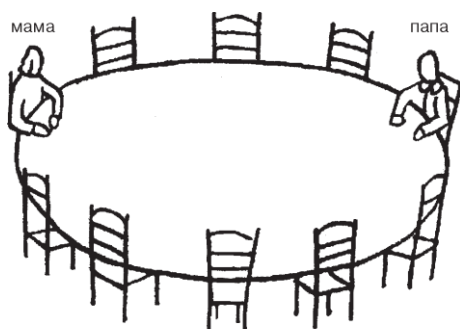
№ шкал	Призначення шкал	№
1	Відношення до матері	1–15, 16, 18, 19–20
2	Відношення до батька	1–15, 17, 19–20

Стимульний матеріал до методики Рене Жилія

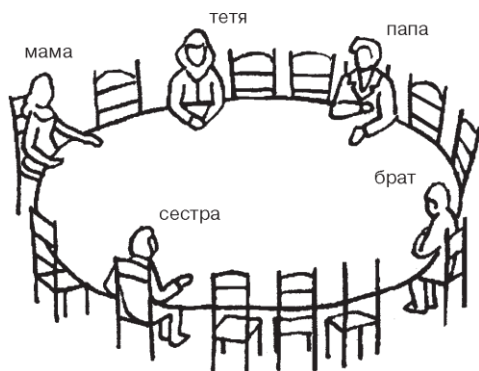
- Ось стіл, за яким сидять різні люди. Познач хрестиком, де сидеш ти.



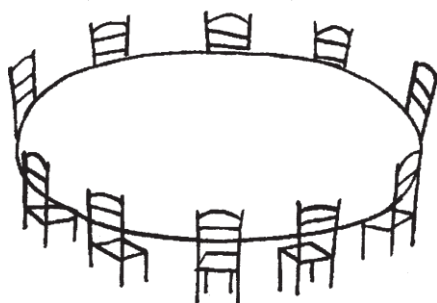
- Познач хрестиком, де сидеш ти:



- Познач хрестиком, де сидеш ти:

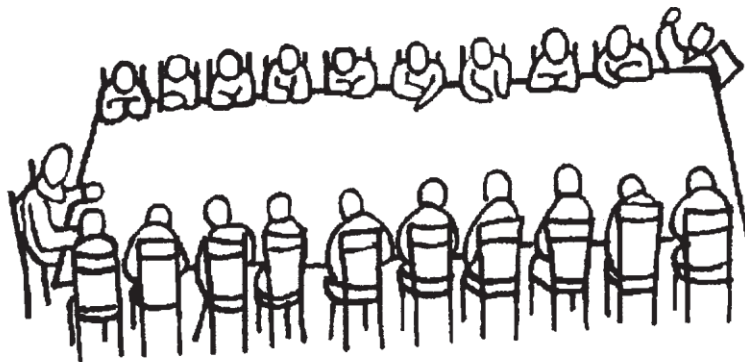


4. А тепер розмісти кілька людей і себе навколо цього столу. Познач їх



родинні стосунки (тато, мама, брат, сестра або друг).

5. Ось стіл, на чолі якого сидить людина, яку ти добре знаєш. Десів би ти? Хто ця людина?



6. Ти гостюєш у знайомих. Познач кімнати деяких людей (тата, мами, брата, сестри) і твою кімнату.

--	--	--	--	--

7. Вирішено зробити одній людині сюрприз. Ти хочеш, щоб це зробили? Кому? А може бути, тобі все одно?

Напиши нижче.

_____.

8. Ти маєш можливість поїхати на кілька днів відпочивати, але там, куди ти їдеш, тільки два вільних місця: одне для тебе, друге для іншої людини. Кого б ти взяв із собою?

Напиши нижче._____.

9. Ти втратив щось, що коштує дуже дорого. Кому першому ти розповіси про цю прикрість?

Напиши нижче.____.

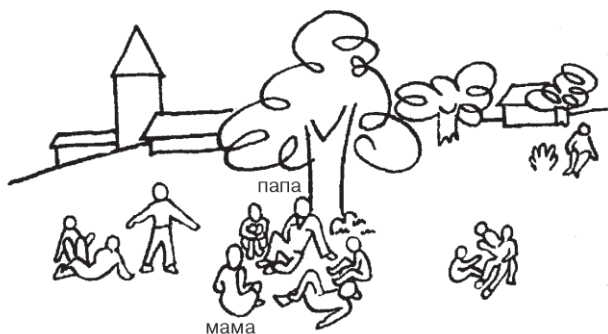
10. У тебе болять зуби і ти повинен піти до зубного лікаря, щоб вирвати цей зуб. Ти підеш один? Або з ким-небудь? Якщо підеш з ким-небудь, то хто ця людина?

Напиши нижче._____.

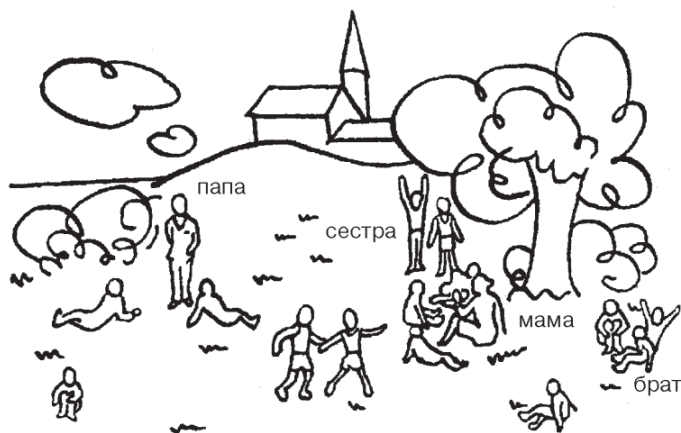
11. Ти добре написав складну контрольну роботу. Кому першому ти розповіси про це?

Напиши нижче._____.

12. Ти на прогулянці за містом. Познач хрестиком, де знаходишся ти.



13. Інша прогулянка. Познач де ти зараз:



14. Тепер на цьому малюнку розмісти кілька людей і себе. Намалюй або позначити хрестиками.

Підпиши, що це за люди.



15. Тобі і деяким іншим дали подарунки.

Хтось отримав подарунок набагато краще за інших. Кого б ти хотів бачити на його місці? А може бути, тобі все одно?

Напиши нижче._____.

16. Ти багато допомагаєш мамі? Мало? Рідко? Підкресли одну з відповідей.

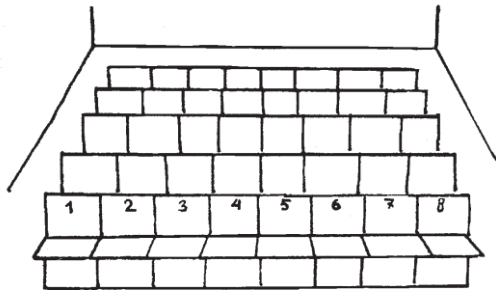
17. Батько не дозволяє тобі йти гуляти. Що робитимеш: нічого не відповісиш? Образишся? Почнеш плакати? Протестуватимеш? Спробуєш піти всупереч забороні?

Підкресли одну з цих відповідей.

18. Мама не дозволяє тобі йти гуляти. Що робитимеш: нічого не відповісиш? Образишся? Почнеш плакати? Протестуватимеш? Спробуєш піти всупереч забороні?

Підкресли одну з цих відповідей.

19. Ти пішов в кіно разом зі своєю сім'єю. В кінотеатрі багато вільних місць. Де ти сядеш? Де сядуть ті, хто прийшов разом з тобою?



20. В кінотеатрі багато порожніх місць. Твої родичі вже зайняли свої місця.

Познач хрестиком, де сядеш ти.



- ♦ *Методика Е. П. Ільїна «Схильність до певного стилю керівництва»*

Інструкція

Уявіть собі, що ви керуєте колективом. Вам пропонується відповісти, як би ви здійснювали це керівництво в ситуаціях, викладених в опитувальнику. По кожній із них опитувальника з трьох варіантів відповіді (а, б, в) виберіть той, який в більшій мірі характеризує вашу поведінку в якості керівника, і

відповідну відповіді букву обведіть кружечком.

Текст опитувальника

1. При прийнятті важливих рішень ви:
 - а) порадитесь з колективом;
 - б) спробуєте не брати на себе відповідальність за прийняття рішення;
 - в) приймете рішення одноосібно.
2. При організації виконання завдання:
 - а) надасте свободу вибору способу виконання завдання учасникам колективу, залишивши за собою лише загальний контроль;
 - б) не будете втручатися в хід виконання завдання, вважаючи, що колектив сам зробить все, як треба;
 - в) будете регламентувати діяльність членів колективу, суворо відзначаючи, як треба робити.
3. При здійсненні контролю над діяльністю підлеглих:
 - а) будете жорстко контролювати кожного з них;
 - б) довірите здійснення контролю самим підлеглим; в) вважаєте, що контроль не обов'язковий.
4. В екстремальній для колективу ситуації:
 - а) будете радитися з колективом;
 - б) візьмете все керівництво на себе;
 - в) повністю покладатися на лідерів колективу.
5. Будуючи взаємовідносини з членами колективу:
 - а) будете самі проявляти активність в спілкуванні;
 - б) будете спілкуватися в основному, якщо до вас звернуться;
 - в) будете підтримувати свободу спілкування між вами і підлеглими.
6. При управлінні колективом:
 - а) будете надавати допомогу підлеглим і в їх особових справах;
 - б) вважаєте, що в особисті справи підлеглих немає необхідності

«сунутися»;

в) будете цікавитися особистими справами підлеглих швидше з ввічливості.

7. У відносинах з членами колективу:

а) будете намагатися підтримувати хороші особисті відношення навіть на шкоду діловим;

б) будете підтримувати тільки ділові стосунки;

в) будете намагатися підтримувати і особисті, і ділові відносини в однаковому ступені.

8. Стосовно зауважень з боку колективу:

а) не допустите зауважень на свою адресу; б) вислухаєте і врахуєте зауваження;

в) поставитеся до зауважень байдуже.

9. При підтримці дисципліни:

а) будете прагнути до беззаперечної слухняності підлеглих;

б) зумієте підтримувати дисципліну без нагадування про неї підлеглим;

в) врахуєте, що підтримка дисципліни - це не ваш «коник», і не будете «тиснути» на підлеглих.

10. Відносно того, що про вас подумає колектив: а) вам буде байдуже;

б) постараетесь завжди бути хорошим для підлеглих, назагострення не підете;

в) внесете корективи в свою поведінку, якщо оцінка буденегативною.

11. Розподіливши повноваження між собою і підлеглими: а) будете вимагати, щоб вам доповідали про всі деталі;

б) будете покладатися на старанність підлеглих; в) будете здійснювати тільки загальний контроль.

12. При виникненні труднощів при прийнятті рішення: а) звернетесь за порадою до підлеглих;

б) радитися з підлеглими не будете, так як все одно відповідати за все доведеться вам;

в) приймете поради підлеглих, навіть якщо їх не просили.

13. Контролюючи роботу підлеглих:

а) будете хвалити виконавців, відзначати їх позитивні результати; б) будете шукати в першу чергу недоліки, що треба виправити;

в) здійснювати контроль будете час від часу (навіщо втручатися?).

14. Керуючи підлеглими:

а) зумієте так наказати, що завдання будуть виконуватися беззаперечно;

б) будете в основному використовувати прохання, а не наказ; в) взагалі не вмієте наказувати.

15. При нестачі знань для прийняття рішення:

а) будете вирішувати самі - адже ви ж керівник;

б) не боїтеся звернутися за допомогою до підлеглих;

в) постараетесь відкласти рішення: може, все владнається самособою.

16. Оцінюючи себе як керівника, можете припустити, що ви: а) будете суворим, навіть прискіпливим;

б) будете вимогливим, але справедливим; в) на жаль, будете не дуже вимогливим.

17. Щодо нововведень:

а) будете швидше консервативний (як би чого не сталося); б) якщо вони доцільні, то охоче їх підтримаєте;

в) якщо вони корисні, досягнете їх впровадження в наказовому порядку.

18. Ви вважаєте, що в нормальному колективі:

а) підлеглі повинні мати можливість працювати самостійно, без постійного і жорсткого контролю керівника;

б) повинен здійснюватися жорсткий і постійний контроль, так як на підлеглих розраховувати годі й говорити;

в) виконавці можуть бути представлені самі собі, тобто приймають рішення вільно.

Обробка результатів

За кожен зроблений вибір проставляється по 1 балу.

Ключ

№ п/п	Відповіді		
	в		
	а	б	
1	Д	Л	А
2	Д	Л	А
3	А	Д	Л
4	Д	А	Л
5	Д	А	Л
6	Д	А	Л
7	Д	А	Л
8	А	Д	Л
9	А	Д	Л
10	А	Л	Д
11	А	Л	Д
12	Д	А	Л
13	Д	А	Л
14	А	Д	Л
15	А	Д	Л
16	А	Д	Л
17	Л	Д	А
18	Д	А	Л

У таблиці (ключі) прийняті наступні позначення:

А - автократичний стиль керівництва,

Д - демократичний,

Л - ліберальний стиль.

Бали підсумовуються окремо по кожному стилю (А, Д, Л)керівництва.

Висновки

Оскільки в «чистому» вигляді схильність до одного із стилів керівництва практично не зустрічається, мова може йти про змішані стилі керівництва при тенденції бути схильним до одного з них. Опитувані найчастіше вибирають відповіді, що характеризують демократичний стиль керівництва. Якщо їх більше 12, можна говорити про схильність до демократичного стилю; якщо менше і при цьому вибори А превалюють на 3 очка над Л, можна говорити про схильність до авторитарно-демократичного стилю, а в разі превалювання на 3 очка виборів Л над А - про схильність до ліберально-демократичного стилю.

- ♦ *Методика «Схильність до самотності»*
(дана методика є фрагментом тесту А. Е. Личко «Визначення акцентуацій характеру у підлітків»).

Інструкція

При згоді з твердженням поруч з його цифровим позначенням ставте на бланку для відповіді знак «+» («так»), при незгоді - знак «-» («ні»).

Текст опитувальника

1. Я вважаю, що кожна людина не повинна відриватися від колективу.
2. На самоті я відчуваю себе спокійніше.
3. Я не переношу самотності і завжди прагну бути серед людей.
4. Періодами мені краще серед людей, періодами віддаю перевагу самотності.
5. На самоті я сумую за людям. А серед людей швидко втомлююся і шукаю самотності.
6. У більшості випадків я хочу бути на людях, але іноді хочеться побути на самоті.
7. Я не боюся самотності.

8. Я боюся самотності, і тим не менше так виходить, що нерідко залишаюсь на самоті.

9. Я люблю самотність.

10. Самотність я переносю легко, якщо тільки воно не пов'язане з неприємностями.

Обробка результатів

За позитивні відповіді по п. 2, 7, 9 і за негативні відповіді по п. 1, 3, 8 респондент отримує по +3 бали; за позитивні відповіді по п. 4, 5, 6, 10 - по +1 балу; за позитивні відповіді по пп. 1, 3, 8 і за негативні відповіді по п. 2, 7, 9 - по -3 бали. Підраховується сума балів з урахуванням знака.

Висновки

Чим більше позитивна сума балів, тим більше виражено у респондента прагнення до самотності. При негативній сумі балів таке прагнення у нього відсутнє.

♦ Опитувальник В. Ф. Ряховського для визначення рівня комунікабельності

Інструкція

Прочитайте кожен з 16 питань і напишіть відповідь - «так», «ні» або «іноді».

Текст опитувальника

1. У вас запланована звичайна або ділова зустріч. Вибиває вас її очікування з колії?

2. Чи не відкладаєте ви візит до лікаря до останнього моменту?

3. Чи викликає у вас сум'яття і невдоволення доручення виступати з доповіддю, повідомленням, інформацією на будь-якому нараді, зборах або тому подібному заході?

4. Вам пропонують виїхати у відрядження в місто, де ви ніколи не бували. Прикладіть ви максимум зусиль, щоб уникнути цього відрядження?
5. Чи любите ви ділитися своїми переживаннями з ким би то не було?
6. Дратуєтесь ви, якщо незнайома людина на вулиці звернеться до вас з проханням (показати дорогу, назвати час, відповісти на якесь питання)?
7. Чи вірите ви, що існує проблема «батьків і дітей» і що людям різних поколінь важко розуміти один одного?
8. Чи соромно вам нагадати знайомому, що він забув вам повернути 500 грн, які зайняв кілька місяців тому?
9. У ресторані або в їдальні вам подали явно недоброякісне блюдо. Промовчіть ви, лише розлючено відсунувши тарілку?
10. Опинившись сам на сам з незнайомою людиною, ви не вступите з ним у бесіду і будете перейматися, якщо першим заговорить він? Чи так це?
11. Вас жахає будь-яка довга черга, де б вона не була. Оберете ви відмовитися від свого наміру або встанете в чергу і будете нудитися в очікуванні?
12. Чи боїтеся ви брати участь в будь-якої комісії з розгляду конфліктних ситуацій?
13. У вас є власні суто індивідуальні критерії оцінки виробів літератури, мистецтва, культури, і ніяких чужих думок на цей рахунок ви не приймаєте. Це так?
14. Почувши де-небудь в кулуарах висловлювання явно помилкової точки зору з добре відомого вам питання, віддасте перевагу ви промовчати і не вступати в суперечку?
15. Чи викликає у вас досаду чиє-небудь прохання допомогти розібратися в тому чи іншому службовому питанні чи навчальній темі?
16. Найбільш охоче ви викладаєте свою точку зору в письмовій формі, ніж в усній?

Обробка і інтерпретація результатів

За кожне «так» нараховується 2 бали, за відповідь "іноді" - 1 бал, за відповідь «ні» -

0 балів. Обчислюється сума набраних балів з усіх питань і по класифікатору визначається, до якої категорії людей ви ставитеся. 30-32 бали - ви явно некоммунікбельні. На вас важко покластися в справі, яка вимагає групових зусиль.

25-29 балів - ви замкнуті, неговіркі, віддаєте перевагу самотності. Нова робота і необхідність нових контактів якщо і не втягують вас в паніку, то надовго виводять з рівноваги.

19-24 бали - до певної міри ви товариські і в незнайомій ситуації відчуваєте себе впевнено. Нові проблеми вас не лякають. І все ж з новими людьми ви тримаєтеся обережно, у суперечках і диспутах берете участь неохоче.

14-18 балів - у вас нормальна коммунікбельність. Ви охоче слухаєте цікавого співрозмовника, терплячі в спілкуванні з іншими. Без неприємних переживань йдете на зустріч з незнайомими людьми. У той же час не подобаються шумні компанії, багатослівність викликає у вас роздратування.

9-13 балів - ви дуже товариські (часом навіть без міри). Говірки, любите висловлюватися з різних питань, що, буває, дратує оточуючих. Охоче знайомитеся з новими людьми. Любите бути в центрі уваги, нікому не відмовляєте в проханнях, хоча і не завжди можете їх виконати.

4-8 балів - товарищість б'є з вас ключем. Любите брати участь у всіх дискусіях, хоча серйозні теми можуть викликати у вас мігрень і навіть нудьгу. Охоче берете слово з будь-якого приводу, навіть якщо маєте про нього поверхове уявлення. Усюди відчуваєте себе в своїй тарілці.

3 бали і менше - ваша коммунікбельність носить болісний характер. Ви балакучі, багатослівні, втручаєтеся в справи, які не мають до вас ніякого відношення. Беретеся судити про проблеми, в яких ви абсолютно некомпетентні. Свідомо чи несвідомо ви часто буваєте причиною різного роду конфліктів в своєму оточенні.

Навчальне видання

ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ

Електронні методичні рекомендації до курсу
для здобувачів спеціальності 053 «Психологія»
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Електронне практичне видання

Укладач

Курова Анастасія Володимирівна

В авторській редакції

Шрифт Times New Roman.

Системні вимоги: операційна система сумісна з програмним
Забезпеченням для читання файлів формату PDF.
Обсяг 1,9 МБ.

Кафедра соціальної психології
Факультет психології та соціальної роботи
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Адреса: вул. Дворянська 2, м.Одеса, Україна, 65082