
**НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА
ТА МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
ДО КУРСУ
«СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ
ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ»**

*для студентів спеціальності
«Середня освіта»*

Ніжинський державний університет
імені Миколи Гоголя

**НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА
ТА МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО КУРСУ
«СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ
ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ»**

*для студентів спеціальності
«Середня освіта»*

Укладачі:

*А. М. Горянська,
В. П. Пісоцький*

УДК 378.147:[316.6:373.5](075.8)

Н15

Рекомендовано Вченою радою

Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя

Протокол № 4 від 31.10.2024 року

Рецензенти:

ЩОТКА О. П., канд. психологічних наук, доцент

ПІСОЦЬКИЙ О. П., канд. психологічних наук, доцент

Н15 Навчальна програма та методичні рекомендації до курсу «Соціально-психологічні аспекти освітнього процесу» для студентів спеціальності «Середня освіта» / уклад.: А. М. Горянська, В. П. Пісоцький. – Ніжин, 2024. – 181 с.

Навчальну програму “Соціально-психологічні аспекти освітнього процесу” підготовлено для магістрантів спеціальності «Середня освіта» та спрямовано на розгляд теоретико-методологічних питань соціальної психології, а також прикладних соціально-психологічних проблем, з якими доводиться мати справу працівникам освіти у сучасних реаліях.

Навчально-методичні рекомендації містять плани лекцій та практичних занять, завдання для самостійної та індивідуальної роботи студентів, тестові питання для контролю знань та список рекомендованої літератури.

Навчальна програма та методичні рекомендації призначені для магістрантів спеціальності «Середня освіта», які вивчають курс «Соціально-психологічні аспекти освітнього процесу» в закладах вищої освіти другого рівня акредитації, ця інформація також буде корисною для вчителів ЗОШ, практичних психологів і соціальних працівників.

УДК 378.147:[316.6:373.2](075.8)

© А. М. Горянська, В. П. Пісоцький,
укладання, 2024

© НДУ ім. М. Гоголя, 2024

ЗМІСТ

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА	4
I. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ».....	5
2. КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ	6
2.1. КОМПЕТЕНТНОСТІ	6
2.2. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ	7
3. МЕТОДИ ТА ЗАСОБИ НАВЧАННЯ.....	8
3.1. МЕТОДИ НАВЧАННЯ.....	8
3.2. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ЯКИХ ПЕРЕДБАЧАЄ НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА	8
4. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	8
4.1. АНОТАЦІЯ ЗМІСТУ ЗА ТЕМАМИ	8
4.2. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	13
4.3. ТЕМАТИКА АУДИТОРНИХ ЗАНЯТЬ ТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ..	14
5. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ.....	16
5.1. ФОРМИ ПРОМІЖНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ	16
5.2. МЕТОДИ ТА ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	17
5.3. КРИТЕРІЇ ПОТОЧНОГО (ФОРМУВАЛЬНОГО) ОЦІНЮВАННЯ	18
5.4 КРИТЕРІЇ ПРОМІЖНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО ОЦІНЮВАННЯ.....	18
6. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ	20
6.1. ОСНОВНІ.....	20
6.2. ДОПОМІЖНІ.....	21
II. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ	25
2.1. ПЛАНИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ	25
2.2. СИТУАЦІЇ МОРАЛЬНОГО ВИБОРУ К.КОЛЬБЕРГА.....	134
2.3. ПРЕЗЕНТАЦІЇ	137
2.4. СОЦІОМЕТРІЯ.....	139
2.5. ІНДЗ	149
2.6. ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮ.....	151

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Навчальну програму “Соціально-психологічні аспекти освітнього процесу” підготовлено для магістрантів спеціальності «Середня освіта» та спрямовано на розгляд теоретико-методологічних питань соціальної психології, зокрема таких як: загальне поняття про соціальну психологію та соціальну психологію освіти; соціально-психологічні аспекти вивчення особистості; спілкування як соціально-психологічний феномен; мала група як об’єкт соціально-психологічного дослідження; міжособистісні стосунки в групах і колективах, а також прикладних соціально-психологічних проблем, з якими стикаються працівники освіти у сучасних реаліях: соціалізація особистості в освітньому процесі, психологія педагогічного спілкування, співробітництво та конфлікт в освітньому просторі, психологічне благополуччя особистості в освітньому просторі.

Запропонована програма та методичні рекомендації мають на меті розширення професійної ерудиції та кругозору майбутніх вчителів ЗОШ, вироблення у них наукового світогляду; сприяння глибокому та міцному засвоєнню знань про закономірності та механізми виникнення, функціонування і прояву соціально-психологічної реальності, що складається в процесі особистісної взаємодії, оволодінню магістрантами основних методів соціально-психологічних досліджень; формування у магістрантів необхідної теоретичної бази для здійснення ефективної соціальної взаємодії у сфері освіти.

Методичні рекомендації покликані забезпечити необхідні умови для кращого засвоєння навчальної дисципліни і містять такі пункти: зміст навчальної дисципліни, плани лекцій та практичних занять, завдання для самостійної та індивідуальної роботи студентів, тестові питання для контролю знань та список рекомендованої літератури.

Навчальну програму та методичні рекомендації адресовано магістрантам спеціальності «Середня освіта», які вивчають курс «Соціально-психологічні аспекти освітнього процесу» в закладах вищої освіти другого рівня акредитації, а також вчителям ЗОШ, практичним психологам і соціальним працівникам.

І. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ»

1. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

Освітня програма	«Середня освіта»			
Рівень вищої освіти	другий (магістерський)			
Обсяг дисципліни	<i>Денна форма</i>			
	кредити ЄКТС	3		
	академічних годин	90 годин		
	аудиторне навчання	30 годин	лекції – 16 годин	
			практичні – 14 годин	
	самостійна робота	60 годин		
	форма підсумкового контролю	залік		
	<i>Заочна форма</i>			
	кредити ЄКТС	3		
	академічних годин	90 годин		
	аудиторне навчання	30 годин	лекції – 6 годин	
			практичні – 4 годин	
	самостійна робота	80 годин		
форма підсумкового контролю	залік			
Статус дисципліни	обов'язкова			

Навчальна дисципліна «Соціально-психологічні основи освітнього процесу» розроблена для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти і як обов'язкова дисципліна є окремим освітнім компонентом освітньої програми «Середня освіта».

Курс спрямований на забезпечення теоретичної і практичної підготовки магістрів до роботи в навчальних закладах, дозволяє магістрантам набути базових знань та навичок щодо оптимізації управління розвитком особистості в закладах середньої освіти з врахуванням дії соціально-психологічних чинників. Особлива увага приділяється проблемам психології спілкування, соціально-психологічним питанням формування та розвитку середовища навчального закладу, соціалізації особистості, соціально-психологічним характеристикам педагогічного колективу ЗОШ. Під час практичних занять будуть створюватися умови для формування умінь, важливих для вивчення соціально-психологічних особливостей освітньої системи у навчальному закладі, побудови розвивальної взаємодії з колегами, окремими учнями та класом в цілому, умінь командної роботи тощо.

2. КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

2.1. Компетентності

Вивчення дисципліни у комплексі з іншими освітніми компонентами ОПІ сприяє набуттю здобувачами програмних компетентностей:

ЗК2. Здатність до міжособистісної взаємодії, роботи в команді, спілкування з представниками інших професійних груп різного рівня (соціальна компетентність).

ЗК5. Здатність до генерування нових ідей, виявлення та розв'язання проблем, ініціативності та підприємливості (підприємницька компетентність).

ФК4. Здатність враховувати вікові та інші індивідуальні особливості учнів закладів профільної середньої освіти при організації освітнього процесу, керувати власними емоційними станами, етичним розвитком і вихованням учнів (психологічна та емоційно-етична компетентність).

ФК5. Здатність до рівноправної та особистісно зорієнтованої взаємодії з учасниками освітнього процесу в закладах профільної середньої освіти, колегами та стейхолдерами, виконувати професійні функції, зважаючи на особливі потреби здобувачів освіти (компетентність педагогічного партнерства та інклюзивна компетентність).

ФК6. Здатність планувати і реалізовувати освітній процес у закладах профільної середньої освіти у спосіб, сприятливий для здоров'я і безпеки самої людини та здобувачів освіти (здоров'язбережувальна компетентність).

ФК7. Здатність проектувати осередки навчання, виховання і розвитку учнів закладів профільної середньої освіти, розробляти, освоювати та втілювати педагогічні інновації в практику (проектувальна та інноваційна компетентність).

ФК9. Здатність аналізувати та оцінювати ефективність освітнього процесу в закладах профільної середньої освіти, навчальні досягнення здобувачів освіти та власну професійну активність (оцінювально-аналітична та рефлексивна компетентність).

ФК10. Здатність планувати та реалізовувати особистісний та професійний саморозвиток учителя (здатність до навчання впродовж життя).

2.2. Результати навчання

Вивчення навчальної дисципліни у комплексі з іншими освітніми компонентами ОПП «Середня освіта» сприяє досягненню здобувачами таких програмних результатів навчання:

ПРН2. Уміння розв'язувати проблеми у нових або незнайомих середовищах за наявності неповної або обмеженої інформації з урахуванням аспектів соціальної та етичної відповідальності.

ПРН5. Розв'язання проблем, необхідні для проведення досліджень та/або провадження інноваційної діяльності з метою розвитку нових знань та процедур.

ПРН9. Уміння визначати і враховувати в освітньому процесі вікові та інші індивідуальні особливості учнів закладів профільної середньої освіти, формувати мотивацію, організовувати пізнавальну діяльність, сприяти формуванню спільноти учнів, усвідомлювати особисті відчуття, почуття та емоції, потреби, керувати власними емоційними станами, конструктивно та безпечно взаємодіяти з учасниками освітнього процесу, пояснювати взаємозалежність людей і систем у глобальному світі.

ПРН10. Уміння суб'єкт-суб'єктної (рівноправної та особистісно зорієнтованої) взаємодії з учасниками освітнього процесу та стейкхолдерами, уміння створювати умови, що забезпечують функціонування інклюзивного освітнього середовища.

ПРН11. Уміння організовувати безпечне освітнє середовище, використовувати здоров'язбережувальні технології під час освітнього процесу.

ПРН12. Уміння проектувати осередки навчання, виховання і розвитку учнів закладів профільної середньої освіти, застосовувати наукові методи пізнання та інновації у професійній діяльності.

ПРН14. Уміння оцінювати та аналізувати результати навчання учнів в закладах профільної середньої освіти, здійснювати моніторинг власної педагогічної діяльності та визначати індивідуальні професійні потреби, в рамках

відповідальності та автономії визначати внесок до професійних знань і практики та/або оцінювання результатів діяльності команд та колективів.

ПРН15. Уміння визначати умови та ресурси професійного та особистісного розвитку впродовж життя, продовжувати навчання з високим ступенем автономії.

ПРН22. Спеціалізовані концептуальні знання, що включають сучасні наукові здобутки у сфері професійної діяльності або галузі знань і є основою для оригінального мислення та проведення досліджень, критичне осмислення проблем у галузі та на межі галузей знань.

3. МЕТОДИ ТА ЗАСОБИ НАВЧАННЯ

3.1. Методи навчання

1. Методи стимулювання і мотивації навчальної діяльності (створення ситуації пізнавальної новизни, навчальні дискусії, методи заохочення, висунення навчальних вимог);

2. Методи організації і самоорганізації навчально-пізнавальної діяльності: лекція, розповідь, пояснення, демонстрування, робота з посібником, з інтернет-ресурсами, виконання практичних завдань, дослідницькі завдання).

3. Методи контролю: усне опитування, письмова перевірка, підсумкове контрольне тестування, екзамен.

3.2. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна

- навчальні програми з дисципліни;
- навчальні посібники;
- мультимедійне обладнання, комп'ютери;
- ресурси Google.

4. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

4.1. Анотація змісту за темами

Тема 1. Освіта у соціально-психологічному вимірі

Освіта у сучасному світі. Освіта як багатоаспектний феномен. Освіта в загальнокультурному контексті. Феноменологія освіти як рухливого образу культури. Загальнометодологічний сенс поняття «освіта». Освіта як система. Освіта як соціальний інститут. Освіта як процес. Освіта як результат. Соціально-психологічні чинники та якість освітнього процесу.

Поняття освітнього простору особистості. Освітній простір як результат взаємодії особистості з елементами культури (освітнім середовищем). *Освітнє середовище* як система соціальних зв'язків і відношень у галузі освіти. Структура та класифікація освітніх середовищ.

Психологічна безпека та її природа. Психологічна безпека в освітньому середовищі. Психологічна культура як провідний фактор та умова безпечного освітнього середовища.

Цілі, завдання та принципи освіти. Основні напрями навчання у сучасній освіті. Профільна освіта: соціально-психологічний аспект.

Соціальна психологія освіти як новий напрям наукового знання. Предметне поле соціальної психології освіти. Міждисциплінарне дослідження особистості в освітньому просторі. Соціально-психологічні чинники та якість освітнього процесу. Індивідний, інтеперсональний та організаційний рівень соціально-психологічного аналізу розвитку особистості в освітньому просторі.

Тема 2. Соціально-психологічні аспекти вивчення особистості

Міждисциплінарне дослідження особистості в освітньому просторі. Індивідний, інтерперсональний та організаційний рівень соціально-психологічного аналізу розвитку особистості в освітньому просторі.

Розуміння особистості та уявлення про її структуру, умови та рушійні сили розвитку у вітчизняних та зарубіжних теоріях особистості. Специфіка соціально-психологічної проблематики особистості. Соціально-конструктивіський підхід до розуміння особистості.

Соціально-психологічні властивості особистості. Соціальна установка: поняття, структура (емоційний, когнітивний та поведінкові компоненти) та функції. Стереотипи та упередженість. Установки та реальна поведінка людини.

Соціально-психологічна компетентність та особистісний потенціал. Пізнавальний, морально-особистісний, комунікативний, естетичний та творчий потенціал особистості. Розвиток особистості як результат її входження в різні соціальні групи.

Вплив ідентичності на соціальну поведінку особистості. Самовизначення особистості: форми, рівні, типи. Вікові особливості самовизначення старшокласників. Механізм ідентифікації-уособлення в ранньому юнацькому віці.

Професійне самовизначення як особлива форма особистісного самовизначення людини. Психологічні чинники, які складають основу професійного самовизначення. Професійне самовизначення як психологічний центр соціальної ситуації розвитку в ранній юності.

Соціально-психологічні аспекти особистісного та професійного самовизначення старшокласників у освітньому процесі. Прийоми сприяння самовизначенню старших школярів на уроках.

Тема 3. Спілкування як соціально-психологічний феномен

Поняття міжособистісних та суспільних стосунків. Структура міжособистісних стосунків. Поняття спілкування. Різновиди, рівні, форми спілкування. Структура та функції спілкування. Мотиваційна сфера спілкування. Афіліативна потреба та її структура. Альтруїстична потреба в структурі мотивів спілкування людини. Методи вивчення мотивації спілкування.

Спілкування як обмін інформацією (соціальна комунікація). Поняття соціальної комунікації. Особливості міжособистісної комунікації. Структура мовленнєвої комунікації, особливості та закономірності організації та розвитку мовленнєвої комунікації. Поняття невербальної комунікації, її значення у процесі спілкування.

Спілкування як сприйняття людьми одне одного (соціальна перцепція). Поняття соціальної перцепції. Співвідношення понять: соціальне прийняття, взаєморозуміння та взаємопізнання людей. Міжособистісне сприйняття як

окремих випадках соціального сприйняття. Ефекти міжособистісного сприйняття. Механізми взаєморозуміння: ідентифікація, емпатія, рефлексія. Процес категоризації. Атрибуція. Каузальна атрибуція.

Спілкування як взаємодія (соціальна інтеракція). Поняття соціальної взаємодії. Структура та різновиди міжособистісної взаємодії. Співробітництво та конкуренція як основні різновиди взаємодії. Форми міжособистісної взаємодії. Міжособистісний вплив та його механізми.

Психологічні особливості спілкування в ранній юності. Вибірковість, інтимність спілкування старших школярів.

Тема 4. Мала група як об'єкт соціально-психологічного дослідження

Поняття соціальної групи. Специфіка соціально-психологічного підходу. Соціальна група та спільність. Ознаки соціальної групи. Класифікація соціальних груп. Структура малої групи. Основні психологічні характеристики групи.

Загальні проблеми малої групи в психології. Основні напрями дослідження малої групи в історії соціальної психології. Поняття малої групи. Проблема верхньої та нижньої границі малої групи. Класифікації малих груп. Комунікативний потенціал групи, структура, види.

Тема 5. Міжособистісні стосунки в групах і колективах

Групи і команди в освітньому просторі. Умови та критерії груп. Причини об'єднання людей у групи та команди. Компоненти ефективної роботи груп. Типи груп і команд: функціональна група, неформальна група і цільова група. Ознаки колективу. Чинники, що зумовлюють появу неформальних груп. Основні відмінності формальних та неформальних груп. Чинники, що впливають на ефективність роботи групи. Групові норми. Модель «потенційної віддачі». Статус та роль членів групи. Види групових ролей: цільові, підтримуючі, негативні ролі. Групова динаміка. Велика групова динаміка. Мала групова динаміка. Механізми розвитку та стабілізації групи. Згуртованість груп. Типи згуртованості. Формування групового мислення. Модель групової поведінки Д. Хоманса. Дії вчителя щодо підвищення групової згуртованості в старших класах. Стадії становлення та розвитку колективу в старших класах: формування притирання, нормалізації, повної інтеграції. Ресурси малої групи в протидії явищам мобінгу і булінгу.

Лідерство в освітніх організаціях. Основи керівництва: вплив, лідерство, влада. Феномен влади. Влада як міжособистісна взаємодія. Влада в управлінні. База і баланс влади. Види влади. Джерела влади суб'єктів освітнього процесу. Аналіз деструктивної поведінки в організаційно-психологічному контексті. Лідерство і організаційна влада. Лідерство, керівництво - сутність і специфіка. Природа лідерства. Основні підходи та теорії лідерства. Соціальний вплив і лідерство. Стилi лідерства. Розвиток лідерського потенціалу працівників.

Тема 6. Соціалізація особистості в освітньому процесі

Зміст та сутність соціалізації особистості в освітньому просторі. Поняття соціалізації. Чинники соціалізації. Форми соціалізації. Соціалізація діяльності, спілкування. Свідомості та самосвідомості. «Я» особистості. Стадії соціалізації. Баланс індивідуалізації та соціалізації особистості. Асоціалізація, десоціалізація, ресоціалізація. Механізми та суб'єкти соціалізації.

Соціалізація-навчання-виховання-научіння. Співвіднесення понять розвитку особистості та соціалізація, виховання. Психологічні проблеми виховання як цілеспрямованого процесу формування особистості. Класифікація виховних впливів. Основні принципи організації виховного впливу. Навчання та розвиток. Співвідношення навчання та розвитку. Розвиток психіки та особистості в онтогенезі. Чинники психічного розвитку. Соціальна ситуація розвитку. Основні лінії психічного розвитку. Розвиток в процесі навчання. Історичні зміни процесу соціалізації в шкільній освіті. Нові можливості соціалізації в українському освітньому просторі.

Онтогенетичні особливості соціалізації особистості. Завдання соціалізації дитини від народження до вступу у школу. Особливості та завдання соціалізації молодшого школяра. Соціалізація в підлітковому та юнацькому віці. Соціалізація на різних етапах дорослості.

Юність як важливий етап соціалізації. Профільне навчання як освітня стратегія соціалізації особистості старшокласників.

Тема 7. Психологія педагогічного спілкування

Спілкування в освітньому просторі. Педагогічне спілкування. Мотивація спілкування. Механізми взаєморозуміння. Емпатія. Конструктивні та неконструктивні стратегії та тактики впливу. Стратегії впливу: директивна, розвивальна, маніпулятивна. Комунікативні зв'язки в організаційному контексті. Комунікативна мережа. Види організаційної комунікації. Зовнішня та внутрішня комунікація. Горизонтальні та вертикальні комунікації. Низхідні та висхідні комунікативні потоки. Проблеми висхідної комунікації. Поняття бар'єрів ефективної комунікації. Види комунікативних бар'єрів. Природа бар'єрів. Умови подолання комунікативних бар'єрів в організації.

Тема 8. Співробітництво та конфлікт в освітньому просторі

Співробітництво в процесі професійної діяльності. Види спільної діяльності: спільно-взаємодіюча, спільно-послідовна, спільно-індивідуальна, спільно-творча.

Дитиноцентризм, суб'єкт-суб'єктна, особистіснозорієнтована взаємодія. Діалог: поняття, теорія М. Бахтіна, М. Бубера. Соціально-психологічні ознаки діалогу. Рівні присутності. Довірче спілкування та стратегії його розвитку. Джерела та причини конфліктів у в освітньому просторі. Стадії протікання

конфлікту. Структура конфлікту. Типологія конфліктів у діловому спілкуванні. Картографія конфлікту: виявлення проблеми конфлікту, інтересів, потреб, мотивації конфліктуючих сторін. Стили поведінки в конфлікті. Стратегії та шляхи вирішення конфліктів. Механізми впливу на партнера у конфліктній ситуації. Конфліктність та психологічні характеристики конфліктної поведінки у спілкуванні в освітньому просторі. Перемовини в конфлікті.

Толерантність та інтолерантність в освітньому процесі. Структура та види толерантності. Толерантність як риса фахівця. Виховання толерантності старшокласників на уроках.

Організація взаємодії в роботі з гетерогенними групами.

Тема 9. Психологічне благополуччя особистості в освітньому просторі

Поняття психологічного здоров'я та психологічного благополуччя. Чинники психологічного здоров'я суб'єктів освітнього процесу. Поведінка і переживання, пов'язані з навчанням та роботою. Поняття про стрес та основні підходи до його дослідження. Стрес і навчання. Стрес і робота. Вплив стресу на поведінку. Професійний стрес та чинники, що впливають на його виникнення в організаціях освіти. Синдром «вигорання». Методи психологічної допомоги при стресі. Фактори, що впливають на фізичний і психологічний стан суб'єкта освітнього процесу. Стресори у освітньому середовищі. Основні прояви стресу у спілкуванні. Реакція на стрес: тип особистості А і тип особистості В. Гендерні відмінності реакції на стрес. Методи зниження рівня стресу (організаційні і персональні). Агресивна комунікація в освітньому просторі. Психологічні умови профілактики дезадаптивних явищ та насильства. Психологічні засоби зниження емоційного напруження, подолання наслідків булінгу та мобінгу.

4.2. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин								
	Денна форма				Заочна форма				
	усього	у тому числі			усього	у тому числі			
		лекції	практи	лаборат		сам.роб.	лекції	практи	лаборат
ТЕМА 1. Освіта у соціально-психологічному вимірі	11	2	2	7	9				9

ТЕМА 2. Соціально-психологічні аспекти вивчення особистості	11	2	2		7	13	2			9
ТЕМА 3. Спілкування як соціально-психологічний феномен	11	2	2		7	13	2	2		9
ТЕМА 4. Мала група як об'єкт соціально-психологічного дослідження	8				7	9				9
ТЕМА 5. Міжособистісні стосунки в групах і колективах	8				7	9				9
ТЕМА 6. Соціалізація особистості в освітньому процесі	11	2	2		7	11	2			9
ТЕМА 7. Психологія педагогічного спілкування	10	2	2		6	11		2		9
ТЕМА 8. Співробітництво та конфлікт в освітньому просторі	10	2	2		6	9				9
ТЕМА 9. Психологічне благополуччя особистості в освітньому просторі	10	2	2		6	8				8
Усього годин	90	16	14		60	90	6	4		80

4.3. Тематика аудиторних занять та самостійної роботи

Теми лекцій

№	Назва теми	Кількість годин	
		денн а	заоч на
1.	Освіта у соціально-психологічному вимірі. Соціальна психологія освіти.	2	
2.	Соціально-психологічні аспекти вивчення особистості.	2	2
3.	Спілкування як соціально-психологічний феномен.	2	2
4.	Мала група як об'єкт соціально-психологічного	2	

	дослідження. Міжособистісні стосунки в групах і колективах.		
5.	Соціалізація особистості в освітньому просторі.	2	2
6.	Психологія педагогічного спілкування.	2	
7.	Співробітництво та конфлікт в освітньому просторі.	2	
8.	Психологічне благополуччя особистості в освітньому просторі.	2	
	Разом	16	6

Теми практичних занять

№	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1.	Освіта у соціально-психологічному вимірі	2	
2.	Соціально-психологічні аспекти вивчення особистості	2	2
3.	Спілкування як соціально-психологічний феномен	2	
5.	Соціалізація особистості в освітньому просторі	2	2
6.	Психологія педагогічного спілкування	2	
7.	Співробітництво та конфлікт в освітньому просторі	2	
8.	Психологічне благополуччя особистості в освітньому просторі	2	
		14	4

Самостійна робота

№	Назва теми	Кількість годин	
		денн а	заоч на
1	Врахування соціально-психологічних особливостей старшокласників цифрової епохи на уроках	10	15
2	Стиль педагогічного спілкування та якість розвитку особистості	10	15
3	Соціально-психологічні засоби підвищення толерантності до інакшості і різноманіття в освітньому середовищі (на уроках історії та громадянської освіти)	10	15
4	Психологічно безпечне освітнє середовище	15	20
5	Соціально-психологічні засоби сприяння особистісному та професійному становленню старшокласників на уроках	15	15
	Всього:	60	80

5. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ

5.1. Форми проміжного та підсумкового контролю

Назва теми	Кількість балів
Доповідь з презентацією	5
Головний доповідач/модератор питання / Участь у дискусії та симуляціях ділової комунікації, міні-тренінгу.	5
Аналіз кейсів педагогічного спілкування	5
Контрольні тести до тем	25
Соціометрія	5

Індивідуальне науково-дослідне завдання «Рефлексія соціально-психологічних характеристик особистості вчителя ЗОШ»	10
Груповий дослідницький проект «Соціально-психологічні аспекти освітнього процесу»	15
Залік	30
Разом	100

5.2. Методи та засоби діагностики результатів навчання

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання з навчальної дисципліни є: виступи на семінарських і лабораторних заняттях; виконання індивідуальних і групових практичних завдань під час аудиторних занять та самостійної роботи магістра; виконання контрольних тестових завдань; залік.

Аудиторна та самостійна робота магістра забезпечується всіма необхідними навчально-методичними засобами, задля належного вивчення навчальної дисципліни чи окремої її теми, а саме: навчальними та навчально-методичними посібниками, презентаціями лекцій, науковою літературою та періодичними виданнями. Вивчення дисципліни включає в собі й дистанційну організацію навчання, зокрема, в системі віртуального навчального середовище НДУ ім. Миколи Гоголя – Уніком, та за допомогою платформи Zoom тощо.

Поточний контроль з навчальної дисципліни «Соціально-психологічні аспекти освітнього процесу» проводиться в таких формах: активна робота на практичних заняттях (зокрема, активна участь у дискусії та презентації матеріалу), виконанні практичних завдань тощо. А також тестові завдання у системі віртуального навчального середовища НДУ ім. Миколи Гоголя – Уніком.

Методи поточного контролю: усний та письмовий.

Форма поточного контролю: Критерії оцінювання самостійної роботи магістрів: рівень знань; якість виконання практичних завдань; самостійність виконання; володіння понятійно-категорійним апаратом; вміння узагальнювати набуті знання за окремими темами та вміння робити обґрунтовані висновки тощо.

5.3. Критерії поточного (формульованого) оцінювання

Форми роботи	Зміст роботи	Розподіл оцінок
Практичне заняття	Знання й розуміння теоретичного матеріалу (повнота розкриття питання; логіка викладення, культура мовлення; упевненість, аргументованість та емоційність; використання основної та додаткової літератури (підручників, навчальних посібників, журналів, інших періодичних видань тощо); аналітичні міркування, уміння робити порівняння, висновки).	0-3
	Участь у дискусії та симуляціях ділової комунікації, міні-тренінгу.	0-1
	Головний доповідач/модератор питання	0-1
	Разом	0-5

Критерії поточного оцінювання знань здобувачів на практичному занятті (оцінюється в діапазоні від 0 до 5 балів): **5 балів** – змістове відтворення матеріалу, апелювання до наукових поглядів, глибина аналізу предмета обговорення, виявлення причинно-наслідкових зв'язків, вміння проектувати стратегію розвитку, класифікувати, узагальнювати та систематизувати матеріал; активна позиція на занятті; **4 бали** – неповний аналіз обговорюваної проблеми; **3 бали** – поверхове знання предмета обговорення, відсутні висновки; **2 бали** – частковий прояв даних критеріїв оцінювання; **1 бал** – незнання предмета обговорення, проте є загальна орієнтація щодо змісту тематики.

5.4 Критерії проміжного та підсумкового оцінювання

Форми роботи	Зміст роботи	Розподіл балів
Аналіз педагогічного спілкування кейсів	Глибина аналізу	0-2
	Повнота розкриття проблеми	0-1
	Логічна і достатня аргументація власної точки зору	0-2
	Разом:	0-5
Доповідь з презентацією	Відповідність змісту темі	0-1
	Науковість матеріалу, логічність його викладу	0-1

	Структура та обсяг (тема, зміст, висновки, використані джерела; до 10 слайдів)	<i>0-1</i>
	Правильність оформлення	<i>0-1</i>
	Разом:	<i>0-5</i>
Соціометрія	Правильність організації дослідження	<i>0-1</i>
	Правильність проведення дослідження та обробки результатів	<i>0-2</i>
	Правильність інтерпретації результатів та повнота висновків	<i>0-2</i>
	Разом:	<i>0-5</i>
Виконання тестового контролю	Тести (виконується на платформі УНІКОМ). Результати визначаються граничною шкалою оцінювання.	
	Разом:	<i>0-25</i>
Індивідуальне науково-дослідне завдання «Рефлексія соціально-психологічних характеристик особистості майбутнього вчителя ЗОШ»	Розуміння соціально-психологічних характеристик, що зумовлюють ефективну взаємодію між суб'єктами освітнього процесу	<i>0-3</i>
	Проведення міні-дослідження	<i>0-2</i>
	Обробка та аналіз даних	<i>0-2</i>
	Підготовка звіту, висновки	<i>0-3</i>
	Разом:	<i>0 - 10</i>
Груповий дослідницький проєкт «Соціально-психологічні аспекти освітнього процесу»	Розуміння актуальності заявленої проблематики, формулювання мети, гіпотези дослідження (вступ)	<i>0-2</i>
	Планування та здійснення теоретичного дослідження (теоретична частина)	<i>0-3</i>
	Планування та проведення емпіричного дослідження (практична частина)	<i>0-3</i>
	Обробка та аналіз даних (практична частина)	<i>0-5</i>
	Підготовка публікації	<i>0-2</i>

	Разом:	0 - 15
Залік - підсумкове тестування	Тестові завдання, результати яких визначаються граничною шкалою оцінювання.	0 - 30
	Разом:	0 - 30

6. Рекомендовані джерела інформації

6.1. Основні

1. Wentzel K.R., Geetha B. Ramani G.B. (eds.) (2016). *Handbook of social influences in school contexts: Social-emotional, motivation, and cognitive outcomes*. Publisher: Taylor & Francis. URL: <https://bookauthority.org/books/best-educational-psychology-books>
2. Бевз Г. М., Кравчук С. Л. (ред.) (2021). *Нова українська школа: соціально-психологічні технології підтримки: практичний посібник*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кропивницький : Імекс-ЛТД - 162 с. URL: <https://ispp.org.ua/wp-content/uploads/2021/11/posybynyk-nush.pdf>
3. Бондарчук О. І. Психологічна безпека освітнього середовища: сутність та умови створення. Спецкурс для слухачів очно-дистанційної форми навчання в системі післядипломної педагогічної освіти. – К., 2018. 24 с. URL: https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/713076/1/Спецкурс_Бондарчук.pdf
4. Власова О.І. (2005). *Педагогічна психологія*. К.: Либідь.
5. Воляннюк Н.Ю., Ложкін Г.В., ред., (2019). *Соціальна психологія : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра*. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського. 254 с.
6. Москаленко В.В. М. *Соціальна психологія. Підручник*. Видання 2-ге, виправлене та доповнене – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 688 с. URL: [https://library.nusta.edu.ua/depository/Оцифровані%20документи/Соціальна%20психологія%20Москаленко%20В.В.\(2008\).pdf](https://library.nusta.edu.ua/depository/Оцифровані%20документи/Соціальна%20психологія%20Москаленко%20В.В.(2008).pdf)
7. Орбан-Лембрик Л. Е. (2010). *Соціальна психологія: підруч. для студ. вищ. навч. закл. : у 2 кн. - Чернівці : Книги-XXI*.
8. Орбан-Лембрик Л. Е. (2003). *Соціальна психологія : посібник / Л. Е. Орбан-Лембрик. - К. : Академвидав, 2003. - 448 с. (418)*
9. Орбан-Лембрик Л. Е. (2004). *Соціальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів: У 2-х кн. / Л. Е. Орбан-Лембрик. - К. : Либідь, 2004 - 2006 Кн. 1 : Соціальна психологія особистості і спілкування. - К., 2004. - 576 с. (145)*

10. Орбан-Лембрик Л. Е. (2006). *Соціальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів: У 2-х кн. / Л. Е. Орбан-Лембрик. - К. : Либідь, 2004 - 2006 Кн. 2 : Соціальна психологія груп. Прикладна соціальна психологія. - К., 2006. – (207)*
11. Піддячий М. І. (ред.). (2013). *Формування освітнього середовища профільної школи* – К. : Педагогічна думка. – 200 с.
12. Сергеєнкова О. П., Столярчук О. А., Коханова О. П., Пасека О. В. Педагогічна психологія. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 168 с. URL: <https://library.nusta.edu.ua/depository/Оцифровані%20документи/ЗАГАЛЬНА%20ПСИХОЛОГІЯ%203.pdf>
13. Слюсаревський М. М. (ред.). (2018). *Основи соціальної психології*. Київ : Талком.
14. Соціальна психологія : навч. посіб. / Н. Ю. Воляннюк, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна та ін. ; КПП ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2019. 254 с. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/14a82805-7b31-4866-8059-fc640a894488/content>

6.2. Додаткові:

1. Бевз Г.М., Каніболоцька М.С., ред. (2022). *Психологічні ресурси взаємодії школи, сім'ї, громади*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кропивницький : Імекс-ЛТД. – 106 с.
2. Бевз Г.М., Петренко І.В., ред. (2020). *Соціальний конфлікт: інноваційні комунікативні технології врегулювання: практичний посібник*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. 144 с.
3. Васьківська Г.О., ред. (2018). *Формування змісту профільного навчання: теоретико-методологічний аспект.*– Київ, КОНВІ ПРІНТ.– С. 233–258.
4. Веремеєнко О.В. (2009). *Психологічний аналіз соціального середовища молодіжної волонтерської організації*. Вісник НТУУ «КПІ». Філософія. Психологія. Педагогіка. Випуск 1.
5. Воляннюк Н.Ю., Ложкін Г.В., ред., (2011). *Технологія підготовки педагогів до попередження насильства та агресії в сім'ї*. Рівне: «Прінт Хауз».
6. Горностай П. П., ред. (2011). *Оптимізація соціально-психологічного клімату групових суб'єктів освітньої діяльності*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. К.: Міленіум. 80 с.
7. Горностай П.П., ред. (2017). *Психолого-педагогічне забезпечення соціально-психологічного клімату в колективі*. Нац. акад. пед. наук України, Ін-т соц. та політ. психології. – К.: Міленіум. – 48 с.

8. Горностай П.П., ред. (2020). *Оптимізація групової взаємодії в малих групах*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кропивницький: Імекс-ЛТД. – 126 с.
9. Горянська А.М., Пісоцький В.П. (2023). *Толерантність майбутніх учителів як ресурс подолання емоціогенних ситуацій* // Психологічні студії. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки. № 2. С. 155 – 164.
10. Горянська А.М., Пісоцький В.П. (2023). *Зв'язок комунікативних установок майбутніх вчителів з типами їх ставлення до людей* // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія психологічна: збірник наукових праць. №2. С. 78 – 85.
11. Горянська А.М., Пісоцький В.П., Гришко В.В. *Проблема психологічної безпеки освітнього середовища в сучасних умовах* // Габітус. 2024. Вип. 62. С. 248 – 253.
12. Горянська А.М. (2015). *Психологія толерантності*. Навчально-методичний посібник. Ніжин: Вид-во НДУ ім. М. Гоголя. 250 с.
13. Гусєв А., ред. (2020) *Комунікативні технології інформаційного суспільства*. Кропивницький : Імекс-ЛТД, 142.
14. Жадан І. В., ред. (2012). *Соціальне навчання: механізми розвитку політичних ставлень молоді*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. — Кіровоград : Імекс-ЛТД. — 352 с.
15. Ігнатович О. М. (2012). *Психологічна модель особистості інноваційного педагога* / О. М. Ігнатович // Психологічні засади формування педагогічної майстерності вчителів у роботі з інтелектуально обдарованими учнями : матеріали круглого столу, 22 листопада 2012 року, м. Київ. — К. : Інститут обдарованої дитини. — С. 59-67.
16. Ігнатович О. М. (2020). *Індивідуально-психологічні відмінності інноваційності педагогічних працівників* // Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання в підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми, № 72 (2024), 164-173.
17. Ігнатович О.М. (2018) Психолого-технологічні аспекти розвитку фахової інноваційної культури педагогічних працівників, Психологічний часопис, № 4 (14), 68-86.
18. Карамушка Л.М. ред., (2015). *Психологічні детермінанти розвитку організаційної культури*. К.: Педагогічна думка. URL: <http://lib.iitta.gov.ua/10087/>
19. Карамушка Л.М., Андрєєва І.А. (2012). *Психологія відданості персоналу організації*. К.-Львів: Галицький друкар.
20. Коваленко Є.І., Кириленко С.В. ред., (2008). *Енциклопедія батьківства*. Київ: КНТ.
21. Коробка Л. М., ред. (2021) *Соціально-психологічні засоби підвищення*

- толерантності до інакшості і різноманіття в освітньому середовищі*. Київ.
22. Лунченко Н. В., Ткачук І. І. (ред). (2023). *Формування безпечного освітнього простору закладу освіти в діяльності працівників психологічної служби* / авт. кол: В. В. Байдик, Ю. П. Гопкало, І. О. Корнієнко, Н. В. Лунченко, Ю. А. Луценко, Р. А. Мороз, М. В. Саврасов, І. І. Ткачук;. Київ : УНМЦ практичної психології і соціальної роботи, 2023. 111 с.
23. Османова, А. М. (2020). *Соціально-психологічні аспекти профільної 12-річної школи*. Психологія і педагогіка в системі сучасного гуманітарного знання ХХІ століття, Збірник тез міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, Україна, 11-12 грудня 2020 р.) (с. 29-33). Харків: Східноукраїнська організація "Центр педагогічних досліджень".
24. Панченко Т.Л., ред. (2016). *Психологічна безпека освітнього середовища: Вісник психологічної служби Київщини*. Випуск 9. Біла Церква: КВНЗ КОР "Академія неперервної освіти". – 228 с.
25. Петренко І.В., ред. (2020). *Менеджмент соціальних конфліктів: методичні рекомендації*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. 77 с.
26. Петренко, І., ред. (2020). *Менеджмент соціальних конфліктів*. Київ : Інститут соціальної та політичної психології.
27. Пісоцький В.П., Горянська А.М. (2023). *Теоретичні питання вікової психології: [навчальний посібник]* - Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя. – 232 с.
28. Позняк С.І., ред. (2022) *Соціально-психологічні ресурси розвитку громадянської компетентності майбутніх педагогів*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кропивницький : Імекс-ЛТД – 172 с.
29. Рогоза В.В. (2013) *Психолого-педагогічні засади професійного самовизначення особистості. - Формування освітнього середовища профільної школи*. - К.: Педагогічна думка, С.120.
30. Савчин М. В., Василенко Л.П. (2017). *Вікова психологія*. Київ : Академія.
31. Слюсаревський М. М., Хазратова Н. В. (2020) *Теоретичні напрями соціальної психології*. Львів: Видавництво Львівської політехніки.
32. Титаренко Т. М., ред. (2019) *Соціально-психологічні технології відновлення особистості після травматичних подій*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кропивницький : Імекс-ЛТД. – 220 с.
33. Титаренко Т.М., Дворник М.С., ред. (2022). *Як допомогти особистості в період переходу від війни до миру: соціально-психологічний супровід*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Кропивницький : Імекс-ЛТД. 154 с.

34. Чорна Л. (2014). *Рольова ідентичність старшокласників*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – К. : Міленіум. – 128 с.
35. Чорна Л.Г., ред. (2021). *Групові ресурси подолання наслідків негативних соціальних явищ*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кропивницький : Імекс-ЛТД, 2021. – 98 с.
36. Щотка О.П. (2014) *Психологія управління*. Ніжин: НДУ ім. М. Гоголя.
37. Щотка О.П. (ред.), (2012). *Вікова психологія*. Ніжин: Видавництво НДУ ім. М. Гоголя.

II. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ

2.1. ПЛАНИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Практичне заняття 1.

Тема: Соціальна психологія освіти. Освітнє середовище як система соціальної взаємодії у галузі освіти

План:

1. Загальне поняття про соціальну психологію.
2. Соціальна психологія освіти як прикладна галузь соціальної психології.
3. Освітнє середовище як система соціальних зв'язків і відношень у галузі освіти. Структура та класифікація освітніх середовищ.
4. Психологічно безпечне освітнє середовище.
5. Психологічна культура як провідний фактор та умова безпечного освітнього середовища.

Література:

1. Бондарчук О. І. Психологічна безпека освітнього середовища: сутність та умови створення.
https://lib.iitta.gov.ua/713076/1/%D0%A1%D0%BF%D0%B5%D1%86%D0%BA%D1%83%D1%80%D1%81_%D0%91%D0%BE%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%87%D1%83%D0%BA.pdf
2. Власова О.І. (2005). *Педагогічна психологія*. К.: Либідь.
3. Горянська А.М., Пісоцький В.П., Гришко В.В. *Проблема психологічної безпеки освітнього середовища в сучасних умовах* // Габітус. 2024. Вип. 62. С. 248 – 253.
4. Лунченко Н. В., Ткачук І. І. (ред). (2023). *Формування безпечного освітнього простору закладу освіти в діяльності працівників психологічної служби* / авт. кол: В. В. Байдик, Ю. П. Гопкало, І. О. Корнієнко, Н. В. Лунченко, Ю. А. Луценко, Р. А. Мороз, М. В. Саврасов, І. І. Ткачук;. Київ : УНМЦ практичної психології і соціальної роботи, 2023. 111 с.
5. Орбан-Лембрик Л. Е. (2004). *Соціальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів: У 2-х кн.* / Л. Е. Орбан-Лембрик. - К. : Либідь, 2004 - 2006 Кн. 1 : Соціальна психологія особистості і спілкування. - К., 2004. - 576 с. (145)
6. Орбан-Лембрик Л. Е. (2006). *Соціальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів: У 2-х кн.* / Л. Е. Орбан-Лембрик. - К. : Либідь, 2004 - 2006 Кн. 2 : Соціальна психологія груп. Прикладна соціальна психологія. - К., 2006. – (207)
7. *Психологічна безпека освітнього середовища: Вісник психологічної служби Київщини. Випуск 9 / за ред. Т. Л. Панченко. – Біла Церква: КВНЗ КОР "Академія неперервної освіти", 2016. – 228 с.*

<https://repository.kristti.com.ua/wp-content/uploads/2017/01/1-Psychologichna-bezpeka-Ostatochno-1.pdf>

8. Слюсаревський М. М. (ред). (2018). *Основи соціальної психології*. Київ : Талком.

9. Слюсаревський М. М., Хазратова Н. В. (2020) *Теоретичні напрями соціальної психології*. Львів: Видавництво Львівської політехніки.

10. Щотка О.П. (ред.), (2012). *Вікова психологія*. Ніжин: Видавництво НДУ ім.М.Гоголя.

11. Щотка О.П., (ред.), (2010). *Педагогічна психологія*. Ніжин: Видавництво НДУ ім.М.Гоголя.

Методики для роботи на занятті:

1. Методика І. Баєвої «Психологічна безпека освітнього середовища», у модифікації О. Бондарчук

Інструкція: Виберіть і відзначте номер того з варіантів, який відповідає Вашій думці щодо освітнього середовища закладу освіти, в якому Ви працюєте.

1. Як Ви думаєте, чи вимагає робота у Вашому закладі освіти постійного вдосконалення професійної майстерності?

- а) так.
- б) мабуть, так.
- в) не можу сказати.
- г) мабуть, ні.
- д) ні.

2. Цифра «0» характеризує роботу, яка дуже не подобається; «9» – роботу, яка дуже подобається. Якою із цифр Ви б оцінили свою роботу?

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9.

3. Чи вважаєте Ви, що робота, яку Вам доводиться виконувати, допомагає розвитку Ваших здібностей? а) так.

- б) мабуть, так.
- в) не можу сказати.
- г) мабуть, ні.
- д) ні.

4. Який настрій викликає у Вас робота, яку Ви виконуєте?

- а) зазвичай поганий.
- б) найчастіше поганий.
- в) не впливає.
- г) найчастіше гарний.
- д) зазвичай гарний.

5. Оцініть перераховані нижче характеристики Вашого освітнього середовища, виходячи з алгоритму:

- 5 – дуже задоволений;
- 4 – задоволений;
- 3 – посередньо;
- 2 – невеликою мірою;
- 1 – зовсім незадоволений

Характеристики освітнього середовища	Бали				
	1	2	3	4	5
5.1.Стосунки з колегами	1	2	3	4	5
5.2.Стосунки зі слухачами	1	2	3	4	5
5.3.Емоційний комфорт	1	2	3	4	5
5.4. Можливість висловити свою точку зору	1	2	3	4	5
5.5. Поважне ставлення до себе	1	2	3	4	5
5. 6. Збереження особистої гідності	1	2	3	4	5
5.7.Можливість звернутися за допомогою	1	2	3	4	5
5.8. Можливість проявляти ініціативу, активність	1	2	3	4	5
5.9.Урахування особистих проблем і труднощів	1	2	3	4	5
5.10.Увага до Ваших прохань і пропозицій	1	2	3	4	5

6. Чи вважаєте свою роботу в закладі освіти захоплюючою?

- а) так.
- б) мабуть, так.
- в) не можу сказати.
- г) мабуть, ні.
- д) ні.

7. Оцініть рівень власної захищеності в різних ситуаціях взаємодії в закладі освіти за п'ятибальною шкалою:

- 1 бал – повністю незахищений;
- 2 – незахищений;
- 3 – важко сказати;
- 4 – захищений;
- 5 балів – повністю захищений;

Наскільки захищеним Ви відчуваєте себе в закладі освіти?	Бали				
<i>Від публічного приниження:</i>					
а) учнями / студентами	1	2	3	4	5
б) колегами	1	2	3	4	5
в) адміністрацією	1	2	3	4	5
<i>Від погроз:</i>					

а) учнів / студентів	1	2	3	4	5
б) колег	1	2	3	4	5
в) адміністрації	1	2	3	4	5
<i>Від того, що змусять робити що-небудь проти Вашого бажання:</i>					
а) учні / студенти	1	2	3	4	5
б) колеги	1	2	3	4	5
в) адміністрація	1	2	3	4	5
<i>Від ігнорування:</i>					
а) учнями / студентами	1	2	3	4	5
б) колегами	1	2	3	4	5
в) адміністрацією	1	2	3	4	5
<i>Від недоброзичливого ставлення:</i>					
а) учнів / студентів	1	2	3	4	5
б) колег	1	2	3	4	5
в) адміністрації	1	2	3	4	5

Обробка результатів:

Ключ:

1 питання:

а) – 5 балів, б) – 4 бали. в) – 3 бали. г) мабуть, ні – 2 бали. д) ні – 1 бал.

2 питання:

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 1 бал 2 бали 3 бали 4 бали 5 балів

3 питання:

а) – 5 балів, б) – 4 бали. в) – 3 бали. г) мабуть, ні – 2 бали. д) ні – 1 бал. 17

4 питання:

а) – 1 бал, б) – 2 бали. в) – 3 бали. г) мабуть, ні – 4 бали. д) ні – 5 балів.

6 питання:

а) – 5 балів, б) – 4 бали. в) – 3 бали. г) мабуть, ні – 2 бали. д) ні – 1 бал.

5 і 7 питання оцінюються в балах безпосередньо за оцінкою респондента

Інтерпретація результатів:

Знайдіть суму всіх балів і оцініть рівень психологічної захищеності в освітньому середовищі за наступними показниками:

До 35 балів – повністю незахищений;

36-65 балів – незахищений;

65-95 балів – середній рівень захищеності;

96-125 – захищений;

126-150 – цілком захищений.

2. Методика «Психологічна культура особистості»

Інструкція: Вам пропонується оцінити силу своїх психологічних прагнень (за п'ятибальною шкалою А) і ступінь повноти їх здійснення в повсякденному житті (за п'ятибальною шкалою Б). Все потрібно відповісти на 18 пунктів. Свою відповідь вибирайте за шкалами можливих відповідей А і Б.

Шкала А (оцінка сили культурно-психологічних прагнень): 1 - дуже слабка; 2 - слабка; 3 - середня; 4 - висока; 5 - дуже висока.

Шкала Б (оцінка ступеня здійснення психологічних прагнень у поведінці): 1 - дуже слабка; 2 - слабка; 3 - середня; 4 - висока; 5 - дуже висока.

	Шкала А (оцінка сили культурно-психологічних прагнень)					Шкала Б (оцінка ступеня здійснення психологічних прагнень у поведінці)				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1. Чітко усвідомлювати і розуміти себе, свої бажання, свій характер.										
2. Уважно слухати іншого, не втрачаючи нитки його роздумів.										
3. Гнучко керувати своїм настроєм, бажаннями і діями.										
4. Сміливо пробувати себе в новій справі, в нових ситуаціях.										
5. Розумно планувати свій час, роботу з урахуванням умов і своїх можливостей.										
6. Регулярно займатися саморозвитком.										
7. Знаходити психологічні причини свого настрою, своїх помилок.										
8. Зберігати спокійну мову і ясну голову в конфліктних ситуаціях.										
9. Культурно, прийнятно для інших людей, виражати негативні прагнення та емоції (наприклад, агресію тощо).										
10. Створювати оригінальні ідеї, незвичайні образи.										
11. Точно виконувати обіцянки і ділові угоди.										
12. Підтримувати хороший стан, розвиток душевних і фізичних сил.										

13. Усвідомлювати своє призначення, життєвий шлях.										
14. Ясно і впевнено висловлювати свої думки.										
15. Швидко реагувати на поганий стан і знаходити способи його поліпшення.										
16. Практично здійснювати свої нові ідеї, створювати нові прийоми роботи.										
17. Доводити важливу справу до кінця, віддавати сили в основному головним цілям.										
18. Самостійно долати шкідливі звички і розвивати позитивні.										

Обробка результатів: За шкалами А і Б кожен окремий фактор визначається за одним і тим же пунктами:

Фактор	Ключ	Результат:	
		Шкала А	Шкала Б
Самопізнання	№ 1, 7, 13;		
Конструктивність спілкування	№ 2, 8, 14;		
Психічна саморегуляція	№ 3, 9, 15;		
Творча поведінка	№ 4, 10, 16;		
Конструктивність у справах	№ 5, 11, 17;		
Гармонізуючий саморозвиток	№ 6, 12, 18;		
Психологічна культура в цілому	№ 1-18.		

Спочатку підраховуються середні бали по кожному фактору за шкалою А, потім - середні за шкалою Б. Пріоритетними є поведінкові показники ступеня здійснення психологічних прагнень (дані за шкалою Б).

Інтерпретація результатів: результати співвідносяться з таблицею:

Рівні	Гармонійність сили психологічних прагнень (Хср ~ 3,95 бали) Шкала А	Гармонійність здійснення психологічних прагнень (Хср ~ 3,25 бали) Шкала Б
Високий	4,31 - 4,65	3,61 - 4,50
Псевдовисокий	4,66 - 5,00	4,51 - 5,00
Середній	3,60 - 4,30	2,91 - 3,60
Низький	1,00 - 3,59	1,00 - 2,90

Розвинена психологічна культура розглядається як розумна самоорганізація і самореалізація людиною своїх прагнень з урахуванням внутрішніх потреб, можливостей та особливостей навколишнього середовища. Психологічна культура, поряд з оптимальним способом життя і розвиненими духовними цінностями, забезпечує стійке гармонійне функціонування особистості і є одночасно одним з його проявів. Вона є важливою частиною загальної культури людини, її інтегральної гармонійності, слугує особистим засобом оптимального здійснення бажань і цілей особистості, забезпечення «гарного життя».

Практичне заняття 2.

Тема: Соціально-психологічні аспекти вивчення особистості

План:

1. Соціально-психологічні підходи до опису й розуміння особистості.
2. Особистість як міра цілісності людини. Системно-структурний підхід.
3. Соціально-психологічна характеристика особистості.
4. Соціально-психологічна компетентність та особистісний потенціал.
5. Розвиток особистості як результат її входження в різні соціальні групи.

Література:

1. Волянська О.В., Ніколаєвська А.М. (2008). *Соціальна психологія : навчальний посібник* / О. В. Волянська, А. М. Ніколаєвська. - К. : Знання, 2008. - 275 с. (1)
2. Орбан-Лембрик Л. Е. (2004). *Соціальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів: У 2-х кн.* / Л. Е. Орбан-Лембрик. - К. : Либідь, 2004 - 2006 Кн. 1 : Соціальна психологія особистості і спілкування. - К., 2004. - 576 с. (145)
3. Орбан-Лембрик Л. Е. (2006). *Соціальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів: У 2-х кн.* / Л. Е. Орбан-Лембрик. - К. : Либідь, 2004 - 2006 Кн. 2 : Соціальна психологія груп. Прикладна соціальна психологія. - К., 2006. – (207)
4. Слюсаревський М. М. (ред). (2018). *Основи соціальної психології*. Київ : Талком.
5. Титаренко Т. М., ред. (2019) *Соціально-психологічні технології відновлення особистості після травматичних подій*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кропивницький : Імекс-ЛТД. – 220 с.
6. Титаренко Т.М., Дворник М.С., ред. (2022). *Як допомогти особистості в період переходу від війни до миру: соціально-психологічний супровід*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кропивницький : Імекс-ЛТД. – 154 с.

Методики для роботи на занятті:

1. Тест «Цілісність ціннісно-мотиваційної сфери особистості» О.

Фанталової

Перед Вами список з 12-ти загальнолюдських цінностей. Вам потрібно порівняти ці цінності попарно між собою у спеціальних бланках.

Бланк № 1. В ньому Ви порівнюєте ці цінності з точки того, яка цінність з кожної пари є **найбільш важливою** саме для Вас.

Наприклад, беремо будь яку пару з бланку: наприклад, пара 1 і 2. 1 – це *активне життя*, а 2 - це *здоров'я*. Що з цього є для Вас найбільш важливим? Якщо для Вас *здоров'я* є більшою цінністю ніж *активне життя*, то Ви відмічаєте цифру 2 у парі цифр 1 і 2. Якщо ж для Вас *активне життя* є більш цінним ніж *здоров'я*, то Ви відмічаєте цифру 1.

Далі ідете по першому стовпчику вниз і поступово порівнюєте усі інші цінності з цінністю *активного життя*. Потім переходите до другого стовпчика і порівнюєте цінність № 2 (*здоров'я*) з усіма іншими. І так далі...

Бланк № 2. В ньому Ви робите ті самі дії порівняння цінностей між собою, але вже з точки зору того, наскільки вони є **доступними** для Вас на даний момент.

Наприклад, якщо в парі 1 і 2 Ви вибрали цифру 1, то це означає, що *активне життя* для Вас зараз більш доступне ніж *здоров'я*.

Бланк 1. Значимість цінностей

1 2	2 3	3 4	4 5	5 6	6 7	7 8	8 9	9 10	10 11	11 12
1 3	2 4	3 5	4 6	5 7	6 8	7 9	8 10	9 11	10 12	
1 4	2 5	3 6	4 7	5 8	6 9	7 10	8 11	9 12		
1 5	2 6	3 7	4 8	5 9	6 10	7 11	8 12			
1 6	2 7	3 8	4 9	5 10	6 11	7 12				
1 7	2 8	3 9	4 10	5 11	6 12					
1 8	2 9	3 10	4 11	5 12						
1 9	2 10	3 11	4 12							
1 10	2 11	3 12								
1 11	2 12									
1 12										

Список цінностей:

1. Активне, діяльнісне життя;
2. Здоров'я;
3. Цікава робота;
4. Краса природи і мистецтва;
5. Любов (духовна і фізична близькість з коханою людиною);
6. Забезпечене життя;
7. Наявність гарних та вірних друзів;
8. Впевненість у собі (відсутність внутрішніх протиріч та сумнівів);
9. Пізнання (можливість розширення власного кругозору, загальної культури, а також інтелектуальний розвиток);
10. Свобода як незалежність у вчинках і діях;

11. Щасливе сімейне життя;
12. Творчість (можливість творчої діяльності).

Бланк 2. Доступність цінностей

1 2	2 3	3 4	4 5	5 6	6 7	7 8	8 9	9 10	10 11	11 12
1 3	2 4	3 5	4 6	5 7	6 8	7 9	8 10	9 11	10 12	
1 4	2 5	3 6	4 7	5 8	6 9	7 10	8 11	9 12		
1 5	2 6	3 7	4 8	5 9	6 10	7 11	8 12			
1 6	2 7	3 8	4 9	5 10	6 11	7 12				
1 7	2 8	3 9	4 10	5 11	6 12					
1 8	2 9	3 10	4 11	5 12						
1 9	2 10	3 11	4 12							
1 10	2 11	3 12								
1 11	2 12									
1 12										

Обробка результатів:

Підраховуєте кількість виборів кожної цінності окремо в бланку № 1 и бланку № 2 і заносите результати у таблицю:

Бали	№№ цінностей											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Бланк 1. Значимість												
Бланк 2. Доступність												
d = Знач. – Доступність												

R – показник цілісності, узгодженості ціннісно-смиислової сфери особистості. Вираховується за формулою: $R = \sum d$. Потрібно додати усі показники d без урахування знаку. Наприклад, $5 - 7 = 2$, а не $5 - 7 = - 2$.

Ваш результат: _____

Інтерпретація результатів:

Розходження по окремим цінностям (у конкретній життєвій сфері):

Якщо розрив між Значимістю і Доступністю невеликий (дорівнює або менше 4), то діагностується відсутність внутрішнього конфлікту по даній цінності;

Якщо розрив між Значимістю і Доступністю великий (більше 4), то дивляться який показник переважає:

- якщо Значимість, то діагностується наявність внутрішнього конфлікту («дуже потрібно, але не дозволяю собі з різних причин цього добиватися») у конкретній життєвій сфері;

- якщо Доступність, то – діагностується почуття певного «вакууму», незадоволеності у конкретній життєвій сфері («доступно, але не потрібно, не важливо»).

Загальний показник:

0 – 33 (чоловіки), 0 - 37 (жінки) – співпадіння, однозначність для особистості значимості і доступності, високий рівень внутрішньої гармонії, самореалізації, внутрішньої ідентичності, цілісності, гармонії в ціннісно-смысловій сфері особистості.

33 – 50 (чоловіки), 37 – 50 (жінки) – середній рівень, частково гармонія і співпадання, а частково – дезінтеграція, неузгодженість ціннісно-смысловій сфері особистості.

50 – 72 – високий рівень внутрішньої конфліктності, дискомфорту, блокади основних потреб, низький рівень самореалізації, внутрішньої ідентичності, цілісності в ціннісно-смысловій сфері особистості.

2. Опитувальник психологічної ресурсності особистості

Інструкція: серед наведених тверджень позначте знаком «+» ті, з якими ви згодні, а «-» – ті, з якими ви не погоджуєтесь.

№	Судження	+, -
1.	Життєві успіхи надають мені наснаги у досягненні особистих і професійних цілей.	
2.	Наполегливість – це мій шлях до успіху.	
3.	Загалом, я впевнена у собі людина.	
4.	Для мене важливо мати добрі взаємини з близькими та колегами по роботі.	
5.	Для мене важливо бути зрозумілим для інших.	
6.	Я допомагаю, не чекаючи, доки мене про це попросять.	
7.	Люди за своєю природою злі.	
8.	Мені не подобається відповідати за інших.	
9.	Коли необхідно приймати рішення, я не впевнений, що оберу вірний варіант.	
10.	Людина, якій допомагають, ніколи нічому сама не навчиться.	
11.	Я довіряю собі у розв'язанні особистих і професійних питань.	

12.	Навіть коли виконую важливе завдання, я часто відволікаюсь.	
13.	Я волію тримати при собі свої речі, думки та переживання.	
14.	Для мене важливо, щоб мої зусилля не були марними.	
15.	Я намагаюсь уникати людей, які можуть у мене щось попросити.	
16.	Добро – це філософська категорія, що мало сумісна з реальним життям.	
17.	Бути добрим – означає виховувати у навколишніх несаможиттєвість.	
18.	Люди невдячні, тому не слід поспішати їм допомагати.	
19.	Вважаю, що оточуючі не повинні ображатись, якщо я не виконав обіцянки.	
20.	Якщо я не можу виконати прохання або доручення, я попереджаю, щоб на мене не розраховували.	
21.	Не вважаю себе цілеспрямованою людиною.	
22.	Якщо завдання відповідальне, намагаюсь його уникнути.	
23.	Якщо завдання слід виконати творчо, отже, я маю зробити те, чого ніхто не зможе оцінити.	
24.	Мені складно придумати щось нове у взаєминах або професійних питаннях.	
25.	Не можу сказати, що маю хороше почуття гумору.	
26.	Нікому не слід довіряти.	
27.	Доброта – це прихований егоїзм.	
28.	Навіть у поганій людині є щось хороше.	
29.	Для мене важливо, щоб близькі та колеги по роботі визнавали мої досягнення.	
30.	Мені є кого любити.	
31.	Мені цікаві люди, які мислять неординарно.	
32.	У своїх намірах я рахуюсь із бажаннями близької людини.	
33.	У житті немає нічого цікавого, лише розчарування.	
34.	Кожній людині необхідно дати у житті шанс.	
35.	Головними принципами людських взаємин мають бути співстраждання і милосердя.	
36.	До мене нерідко звертаються за порадою і допомогою.	
37.	Я вмю надихати інших на творчі рішення або добрі вчинки.	
38.	Я вмю пропонувати свою допомогу, не принижуючи людину.	
39.	Мені подобається розмірковувати, філософствувати.	
40.	Я відчуваю життя повніше, коли прагну до мети.	
41.	Милосердя є вищим за справедливість.	
42.	Показником справжнього професіоналізму людини є успіх.	

43.	Я не займаюсь саморозвитком.	
44.	Професія не є сферою моєї самореалізації.	
45.	Я цілком задоволений рівнем своїх професійних знань.	
46.	Чим більше знаєш, тим примарнішою стає істина.	
47.	Для професійного зростання потрібна не самоосвіта, а чіткі цілі.	
48.	Я не бачу перспектив саморозвитку.	
49.	Природа людини завжди візьме гору над вихованням.	
50.	Я не потребую самоаналізу.	
51.	Із двох завдань я, у першу чергу, виконую те, що пов'язане з проханням іншої людини, а вже потім – власне.	
52.	Складові любові – це турбота, відповідальність і терпіння.	
53.	У моєму житті є хтось або щось, чому я себе присвятив.	
54.	Мені цікаво вчитись – із книжок, у людей, у життя.	
55.	Успіх – це досягнення правильно сформульованої цілі.	
56.	Я вмю створити собі гарний настрій.	
57.	Я не знаю, якими є мої переваги.	
58.	Я відчуваю життя повніше, коли здатний любити.	
59.	Я не здатний надихати та заспокоювати інших.	
60.	Час від часу мені необхідно побути наодинці, щоб поміркувати над життям.	
61.	Я знаю, як себе організувати, щоб досягти мети.	
62.	Я не можу відповісти на запитання «Хто я?».	
63.	Я не вмю створювати довірливі взаємини.	
64.	Я не знаю меж власних творчих і професійних можливостей.	
65.	Близьким і колегам по роботі важлива моя моральна підтримка.	
66.	Я не здатний робити щось, щоб почуватись у безпеці.	
67.	Я знаю, що мої професійні успіхи є наслідком мого саморозвитку.	

Обробка результатів: визначити відповідність відповіді до ключа опитувальника. За кожну відповідність відповіді до ключа додати 1 бал. Обчислити суму балів зажною шкалою.

Ключ:

№ шкали		№ № тверджень та відповідь ключа								Су ма ба лів
1.	Упевненість у собі	2+	3+	9–	11+	12–	21–	22–	55+	

2.	Доброта до людей	4+	5+	15–	16–	17–	26–	27–	28+	
3.	Допомога іншим	4+	6+	10–	17–	18–	36+	37+	38+	
4.	Успіх	1+	12–	14+	29+	34+	40+	42–	55+	
5.	Любов	7–	8–	11+	30+	33–	51+	52+	53+	
6.	Творчість	23–	24–	25–	31+	37+	40+	53+	54+	
7.	Віра у добро	1+	6+	7–	13–	16–	28+	34+	35+	
8.	Прагнення до мудрості	33–	36+	39+	45–	46–	47–	54+	55+	
9.	Робота над собою	11+	41+	43–	48–	49–	50–	52+	54+	
10.	Самореалізація у професії	11+	23–	24–	40+	42–	44–	47–	53+	
11.	Відповідальність	8–	10–	19–	20+	22–	32+	51+	52+	
12.	Знання власних ресурсів	57–	59–	60+	61+	62–	63–	66–	67+	
13.	Уміння оновлювати власні ресурси	56+	58+	60+	61+	62–	63–	64–	66–	
14.	Уміння використовувати власні ресурси	58+	59–	61+	63–	64–	65+	66–	67+	
15.	Загальний рівень психологічної ресурсності	Усього								

Рівні психологічної ресурсності по шкалам:

0 – 2 бали – даний показник не являється для Вас психологічним ресурсом;

3 – 5 балів – даний показник має низький рівень психологічної ресурсності для Вас;

6 – 8 балів – даний показник в декотрих випадках і за певних умов може виступати для Вас джерелом ресурсності;

Загальний рівень психологічної ресурсності:

0–56 балів – психологічна ресурсність не діагностується;

57–69 балів – низький рівень психологічної ресурсності;

70–92 бали – середній рівень психологічної ресурсності;

93–106 балів – високий рівень психологічної ресурсності;

107–112 балів – сумнівні дані для діагностування наявності психологічної ресурсності.

3. Методика «Самооцінка особистісних якостей, що є значимими для взаємодії з іншими людьми» Т. Лірі

Інструкція. Поставте знак "+" навпроти тих визначень, що відповідають вашому уявленню про себе з точки зору того якби ви оцінили себе у третій особі (якщо немає впевненості, знак "+" не ставте).

Текст опитувальника:

- I. 1. Оточення хорошої думки про нього.
2. Справляє враження на інших.
3. Уміє розпоряджатися, наказувати.
4. Уміє наполягати на своєму.
- II. 5. Має почуття власної гідності.
6. Незалежний.
7. Здатний сам подбати про себе.
8. Може виявити байдужість.
- III. 9. Здатний бути суворим.
10. Суворий, але справедливий.
11. Може бути щирим.
12. Критичний до інших.
- IV. 13. Любить скаржитися.
14. Часто сумний.
15. Здатний виявити недовіру.
16. Часто розчаровується.
- V. 17. Здатний бути критичним до себе.
18. Здатний визнати свою неправоту.
19. Охоче підкоряється.
20. Поступливий.
- VI. 21. Шляхетний.
22. Захопливий і схильний до наслідування.
23. Поважає інших.
24. Шукає схвалення
- VII. 25. Здатний до співпраці.
26. Прагне жити у злагоді з іншими.
27. Товариський, доброзичливий.
28. Уважний і ласкавий.
- VIII. 29. Делікатний.
30. Поблажливий.
31. Завжди приходиться на допомогу.
32. Безкорисливий.
- I. 33. Здатний викликати захоплення.
34. Користується повагою в інших.
35. Має талант керівника.
36. Любить відповідальність.

- II. 37. Впевнений у собі.
38. Самовпевнений і наполегливий.
39. Діловитий і практичний.
40. Любить змагатися.
- III. 41. Суворий і крутий, де треба.
42. Невблаганний, але справедливий.
43. Дратівливий.
44. Відкритий і прямолінійний
- IV. 45. Не терпить, щоб ним командували.
46. Скептичний.
47. На нього складно справити враження.
48. Вразливий, педантичний.
- V. 49. Легко бентежитья.
50. Невпевнений у собі.
51. Поступливий.
52. Скромний.
- VI. 53. Часто вдається до допомоги інших.
54. Дуже поважає авторитети.
55. Охоче приймає поради.
56. Довірливий і прагне нести радість іншим.
- VII. 57. Завжди люб'язний.
58. Цінує думку інших.
59. Товариський.
60. М'який і сердечний.
- VIII. 61. Добрий, надає впевненості іншим.
62. Ніжний і м'який.
63. Любить піклуватися про інших.
64. Безкорисливий, щедрий.
- I. 65. Любить давати поради.
66. Справляє враження значущої особистості.
67. Полюбляє керувати й давати розпорядження.
68. Владний.
- II. 69. Хвалькуватий.
70. Пихатий і самовдоволений.
71. Думає тільки про себе.
72. Хитрий і розважливий.
- III. 73. Нетерпимий до помилок інших.
74. Корисливий.
75. Відвертий.
76. Часто агресивний.
- IV. 77. Озлоблений.
78. Любить поскаржитися.

79. Ревнивий,
80. Довго пам'ятає образи.
V. 81. Схильний до самоприниження.
82. Сором'язливий.
83. Безініціативний.
84. Лагідний.
VI. 85. Залежний, несамостійний.
86. Любить підкорятися.
87. Надає іншим можливість приймати рішення.
88. Легко потрапляє в пікантні ситуації.
VII. 89. Легко потрапляє під вплив друзів.
90. Готовий довіритися будь-кому.
91. Прихильний до всіх.
92. Усім симпатизує.
VIII. 93. Пробачає все.
94. Сповнений надмірного співчуття.
95. Великодушний і терпимий до вад інших.
96. Прагне бути покровителем.
I. 97. Прагне успіху.
98. Очікує замилювання від кожного.
99. Розпоряджається іншими.
100. Деспотичний.
II. 101. Сноб (оцінює людей за рангом і статками, а не за особистими рисами).
102. Марнославний.
103. Егоїстичний.
104. Холодний, черствий.
III. 105. В'їдливий, глузливий.
106. Злісний, жорстокий.
107. Часто гнівний.
108. Байдужий.
IV. 109. Злопам'ятний.
110. Суперечливий.
111. Упертий.
112. Недовірливий і підозріливий.
V. 113. Боязкий.
114. Сором'язливий.
115. Вирізняється надмірною готовністю підкорятися.
116. Невпевнений у собі.
VI. 117. Майже ніколи нікому не заперечує.
118. Сором'язливий.
119. Любить, щоб ним опікувалися.

120. Надміру довірливий.
 VII. 121. Прагне здобути прихильність кожного.
 122. З усіма погоджується.
 123. Завжди товариський.
 124. Усіх любить.
 VIII. 125. Надто поблажливий до інших.
 126. Намагається втішити кожного.
 127. Піклується про інших на шкоду собі.
 128. Псує свою поведінку надмірною добротою.

Обробка результатів:

За кожною октантою підраховують бали: знаходять суми відповідей для кожного оптанта. Отримані бали переносять на дискограму, при цьому відстань від центра кола відповідає кількості балів цієї октанти (від 0 до 16). Кінці векторів з'єднуються й утворюють особистісний профіль.

За спеціальними формулами визначають показники за двома основними чинниками:

$$\text{Домінування} = (IV) + 0,7 (VIII + II - IV + VI);$$

$$\text{Товариськість} = (VII - III) + 0,7 (VIII - II - IV + VI),$$

Інтерпретація результатів:

Для зображення основних соціальних орієнтацій Т. Лірі розробив умовну схему у вигляді кола, розділеного на сектори. У цьому колі на горизонтальній і вертикальній осях позначені чотири орієнтації:

- домінування - підпорядкування,
- товариськість – ворожість.

У свою чергу ці сектори розділені на вісім інших типів взаємин. Для ще докладнішого опису коло поділяють на 16 секторів, але частіше використовуються оптанти, певним чином орієнтовані щодо двох головних осей

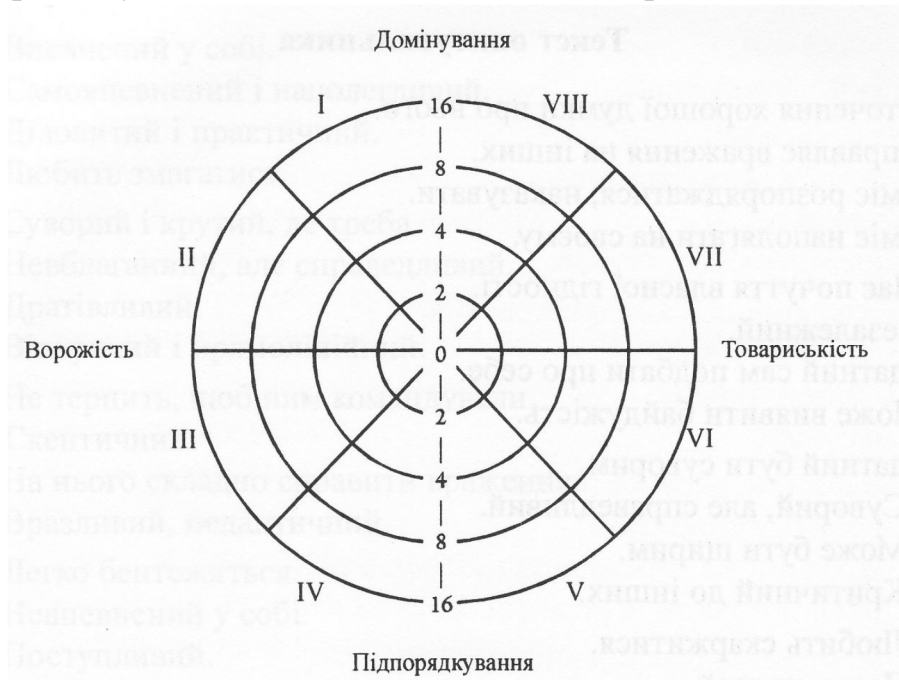


Схема Т. Лірі заснована на припущенні, що чим ближчі результати досліджуваного до центра кола, ти сильніший взаємозв'язок цих двох змінних. Суму балів кожної орієнтації переводять в індекс, де домінують вертикальна і горизонтальна осі. Відстань отриманих показників до центра кола вказує на адаптивність або екстремальність інтерперсональної поведінки.

Опитувальник містить 128 оціночних суджень, з яких у кожному з восьми типів взаємин є 16 пунктів, упорядкованих за висхідною інтенсивністю. Методика побудована так, що судження, спрямовані на виявлення певного типу взаємин, розташовані не послідовно, вони групуються по чотири і повторюються через однакову кількість визначень. Під час обробки результатів підраховують кількість взаємин кожного типу.

Різні напрями діагностики допомагають визначити тип особистості, а також зіставити дані за окремими аспектами, наприклад "соціальне "Я", "реальне "Я", "мої партнери" тощо

Якісний аналіз отриманих даних проводять шляхом порівняння дискограм, що демонструють розбіжності між уявленнями різних людей.

Максимальна оцінка рівня 16 балів, але вона розділена на чотири ступеня виразності взаємин:

0-4 бали: низький рівень	Адаптивна поведінка
5-5 балів: помірний рівень	
9-12 балів: високий рівень	Екстремальна поведінка
13-16 балів: екстремальний рівень	Схильність до патології

Визначення типу ставлення до оточення

I. Авторитарний:

13-16 - диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, що лідирує у всіх видах групової діяльності. Усіх повчає, в усьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших. Оточення відчуває цю владу, але визнає її;

9-12 - домігантний, енергійний, компетентний, авторитетний лідер, успішний у справах, любить давати поради, вимагає до себе поваги;

0-8 - впевнена в собі людина, але не обов'язково лідер; завзята й наполеглива.

II. Егоїстичний:

13-16-прагне бути над усіма, але водночас осторонь від усіх, самозакоханий, розважливий, незалежний, себелюбний. Труднощі перекладає на інших, але сам ставиться до них дещо відсторонено, хвалькуватий, самовдоволений, зарозумілий;

0-12 - егоїстичні риси, орієнтація на себе, схильність до суперництва.

III. Агресивний:

13-16 - ворожий до інших, різкий, агресивність може сягати асоціальної поведінки;

9-12-вимогливий, прямолінійний, відвертий, суворий і різкий в оцінюванні інших, непримиренний, схильний в усьому звинувачувати інших, глузливий, іронічний, дратівливий;

0-8 - упертий, завзятий, наполегливий та енергійний.

IV. Підозріливий:

13-16 - відчужений від ворожого і злого, на його думку, світу, підозріливий, вразливий, схильний до сумніву в усьому, злопам'ятний, постійно скаржиться на всіх (шизоїдний тип характеру);

9-12 - критичний, відчуває труднощі в міжособистісних контактах через підозріливість і страх поганого ставлення, замкнутий, скептичний, розчарований у людях, потайний, свій негативізм виявляє у вербальній агресії;

0-8 - критичний стосовно всіх соціальних явищ і оточення.

V. Покірний:

13-16 - покірний, схильний до самоприниження, має слабку волю, схильний поступатися всім і в усьому, завжди засуджує себе і ставить на останнє місце, приписує собі провину, пасивний, прагне знайти опору в комусь сильнішому;

9-12 - сором'язливий, лагідний, часто бентежиться, схильний підкорятися сильнішому;

0-8 - скромний, боязкий, поступливий, емоційно стриманий, здатний підкорятися, не має своєї думки, слухняно і чесно виконує свої обов'язки.

VI. Залежний:

13-16 - дуже невпевнений у собі, має нав'язливі страхи, побоювання тривожиться з будь-якого приводу, тому залежить від інших, від чужої думки;

9-12 - слухняний, боязкий, безпорадний, не вміє чинити опору, щиро вважає, що інші завжди праві;

0-8 - конформний, м'який, очікує допомоги й порад, довірливий, схильний до замилювання іншими, ввічливий.

VII. Товариський:

9-12 - товариський і люб'язний з усіма, орієнтований на прийняття і соціальне схвалення, прагне задовольнити вимоги "бути хорошим" для всіх, незважаючи на ситуацію, прагне мети групи, має розвинуті механізми витіснення й придушення, емоційно лабільний (істероїдний тип характеру);

0-8 - схильний до співпраці, кооперації, гнучкий та компромісний під час розв'язання проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне узгоджувати свої погляди з думкою інших, свідомо конформний, додержується умовностей, правил і принципів "хорошого тону" у стосунках з людьми, ініціативний ентузіаст у досягненні мети групи, прагне допомогати, почуватися в центрі уваги, заслужити визнання й любов, товариський.

VIII. Альтруїстичний:

9-16- гіпервідповідальний, завжди приносить у жертву свої інтереси, прагне допомогти і співчувати всім, нав'язливий у своїй допомозі й занадто активний

стосовно інших, неадекватно бере на себе відповідальність за інших (це може бути тільки зовнішня "маска", що приховує особистість протилежного типу);

0-8 - відповідальний стосовно людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей виявляє у співчутті, симпатії, турботі, вміє підбадьорити і заспокоїти інших, безкорисливий і чуйний.

Практичне заняття 3.

Тема: Спілкування як соціально-психологічний феномен

План:

1. Поняття про спілкування, його функції.
2. Мета, зміст і засоби спілкування.
3. Види та рівні спілкування. Спілкування та діяльність.
4. Структура спілкування. Комунікативний бік спілкування (спілкування як обмін інформацією).
5. Інтерактивний бік спілкування (спілкування як взаємодія).
6. Перцептивний бік спілкування (спілкування як сприйняття).

Література:

1. Волянська О.В., Ніколаєвська А.М. (2008). *Соціальна психологія : навчальний посібник* / О. В. Волянська, А. М. Ніколаєвська. - К. : Знання, 2008. - 275 с. (1)
2. Гусєв А., ред. (2020) *Комунікативні технології інформаційного суспільства*. Кропивницький : Імекс-ЛТД, 142.
3. Орбан-Лембрик Л. Е. (2004). *Соціальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів: У 2-х кн.* / Л. Е. Орбан-Лембрик. - К. : Либідь, 2004 - 2006 Кн. 1 : Соціальна психологія особистості і спілкування. - К., 2004. - 576 с. (145)
4. Орбан-Лембрик Л. Е. (2006). *Соціальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів: У 2-х кн.* / Л. Е. Орбан-Лембрик. - К. : Либідь, 2004 - 2006 Кн. 2 : Соціальна психологія груп. Прикладна соціальна психологія. - К., 2006. – (207)
5. Слюсаревський М. М. (ред). (2018). *Основи соціальної психології*. Київ : Талком.
6. Чорна Л.Г., ред. (2021). *Групові ресурси подолання наслідків негативних соціальних явищ*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кропивницький : Імекс-ЛТД, 2021. – 98 с.
7. Щотка О.П. (2014) *Психологія управління*. Ніжин: НДУ ім. М. Гоголя.

Методики для роботи на занятті:

1. Методика діагностики комунікативної установки В. В. Бойка

Інструкція: Вам потрібно прочитати кожне із запропонованих нижче суджень і відповісти «так» або «ні», проставляючи відповідний знак «+» або «-» у відповідній клітинці. Будьте уважні й щирі.

№	Судження	+, -
1	Мій принцип в стосунках з людьми: довіряй, але перевіряй.	

2	Краще думати про людину погано і помилитися, аніж навпаки (думати добре і помилитися).	
3	Високопосадовці, як правило, спритні люди і хитруни.	
4	Сучасна молодь розучилася переживати глибоке почуття любові.	
5	З роками я став більш потайним, тому що часто доводилося страждати через свою довірливість.	
6	Практично у будь-якому колективі зустрічаються заздрість або підсиджування.	
7	Більшості людей бракує співчуття до інших.	
8	Більшість працівників на підприємствах і в установах намагаються прибрати до рук все, що погано лежить.	
9	Більшість підлітків сьогодні вихована гірше, ніж будь-коли.	
10	У моєму житті часто зустрічалися цинічні люди.	
11	Буває так: робиш добро людям, а потім шкодуєш про це, тому що вони платять невдячністю.	
12	Добро має бути з кулаками.	
13	З нашим народом можна побудувати щасливе суспільство в недалекому майбутньому.	
14	Нерозумних навколо себе бачиш частіше, ніж розумних.	
15	Більшість людей, з якими доводиться мати ділові стосунки, розігрують з себе порядних, але по суті вони інші.	
16	Я дуже довірлива людина.	
17	Мають рацію ті, хто вважає: потрібно більше боятися людей, а не звірів.	
18	Милосердя в нашому суспільстві в найближчому майбутньому залишиться ілюзією.	
19	Наша дійсність робить людину стандартною, безликою.	
20	Вихованість в моєму оточенні на роботі - рідкісна якість.	
21	Якби у моєму місті було метро, то я практично завжди зупинявся би, щоб дати на прохання перехожого жетон для метро в обмін на гроші.	
22	Більшість людей підуть на аморальні вчинки заради особистих інтересів.	
23	Люди, як правило, безініціативні в роботі.	
24	Літні люди у більшості показують свою озлобленість кожному.	
25	Більшість людей на роботі люблять попліткувати один про одного.	

Обробка результатів:

Показники комунікативної установки:

1. Завуальована жорстокість в стосунках до людей, в судженнях про них.

Особистість зовні демонструє терпимість, та разом з цим їй часто притаманні, хоча

й у замаскованій, прихованій формі, недоброзичливість та настороженість у стосунках з багатьма партнерами. Її установки несуть у собі негативну енергію, при цьому вона неусвідомлено ігнорує або згладжує у самооцінці те, що протиставляється бажаному "Я".

Ключ (у дужках вказується кількість балів, що нараховуються за відповідний варіант): 1 – так (3), 6 – так (3), 11 – так (7), 16 – ні (3), 21 – ні (4).

2. *Відкрита жорстокість у ставленні до людей.* Особистість не приховує і не пом'якшує свої негативні оцінки та переживання з приводу більшості людей, які складають її оточення: висновки про них різкі, однозначні та зроблені, можливо, назавжди.

Ключ: 2 – так (9), 7 – так (8), 12 – так (10), 17 – так (10), 22 - так(8).

3. *Обгрунтований негативізм в судженнях про людей.*

Виражається в об'єктивно обумовлених негативних висновках про деякі типи людей та окремі сторони взаємодії.

Ключ: 3 – так (1), 8 – так (1), 13 – ні (1), 18 – так (1), 23 – так (1).

Набрати максимальне число балів не вважається поганим. Проте звертає на себе увагу особливий тип опитуваних. Вони демонструють досить виражену жорстокість – завуальовану або відкрити, або і ту й іншу одразу, але в той же час немов носять рожеві окуляри: те, що викликає обгрунтований негативізм, не помічають.

4. *Буркотіння*, тобто схильність робити необгрунтовані узагальнення негативних фактів у сфері взаємовідносин з партнерами та у спостереженні за соціальною дійсністю.

Ключ: 4 – так (2), 9 – так (2), 14 – так (2) 19 - так (2), 24 - так (2).

5. *Негативний особистий досвід спілкування з оточенням.* Даний компонент установки показує, якою мірою вам таланило в житті на найближче коло знайомих і партнерів по спільній діяльності (у попередніх показниках оцінювалися переважно загальні ситуації).

Ключ: 5 – так (5), 10 – так (5), 15 – так (5), 20 – так (4), 25 – так (1).

Аналіз результатів:

Загальний показник комунікативної установки (ЗКУ) має діапазон від 0 до 100 балів.

Вирахуйте відсотки та занесіть їх у таблицю:

Показники	Максимум балів	Отримані бали (А)	Відсоток від максимуму (В)
Завуальована жорстокість	20		$B = (A:20)*100=$
Відкрита жорстокість	45		$B = (A:45)*100=$

Обґрунтований негативізм	5		$B = (A:5)*100=$
Буркотіння	10		$B = (A:10)*100=$
Негативний досвід спілкування	20		$B = (A:20)*100=$
Усього:	100		

Відповідно досліджувані, які отримали від 0 до 33 балів, мають толерантний рівень ЗКУ, від 34 до 66 балів – середній рівень ЗКУ, від 67 до 100 балів – інтолерантний рівень ЗКУ.

2. Методика “Оцінка комунікативних і організаторських схильностей – КОС” (В.В. Сиявського і Б.О. Федоришина)

Інструкція: “Вам необхідно відповісти на всі запропоновані питання. Вільно висловлюйте свою думку з кожного питання й відповідайте так: якщо Ваша відповідь на питання позитивна (Визгодні), то у відповідній клітинці реєстраційного бланка поставте плюс (+), якщо ж Ваша відповідь негативна (Ви не згодні) – поставте знак мінус (-). Слідкуйте, щоб номер питання та номер клітинки, яку Ви записуєте свою відповідь, співпадали.

Майте на увазі, що питання мають загальний характер і не можуть містити всіх необхідних подробиць. Тому уявіть собі типові ситуації та не замислюйтеся над деталями. Не слід витрачати багато часу на обмірковування, відповідайте швидко. Можливо, на деякі питання Вам буде важко відповісти. Тому намагайтеся дати ту відповідь, якій Ви вважаєте, що можете віддати перевагу. При відповіді на будь-яке з цих питань звертайте увагу на його перші слова. Ваша відповідь має бути точно узгоджена з ними. Відповідаючи на питання, не намагайтеся справити заздалегідь приємне враження. Для нас важлива не конкретна відповідь, а сумарний бал за серією питань”.

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

Текст опитувальника

1. Чи багато у Вас друзів, з якими Ви постійно спілкуєтеся?
2. Чи часто Вам вдається схилити більшість своїх товаришів до прийняття ними Вашої думки?
3. Чи довго Вас турбує почуття образи, завдане Вам кимось із Ваших товаришів?
4. Чи завжди Вам важко орієнтуватися в критичній ситуації, що створилася?
5. Чи є у Вас прагнення до встановлення нових знайомств із різними людьми?
6. Чи подобається Вам займатися громадською роботою?
7. Чи вірно, що Вам приємніше й простіше проводити час із книгами або за будь-якими іншими заняттями, ніж із людьми?
8. Якщо виникли будь-які перешкоди в здійсненні Ваших намірів, то чи легко Ви відступаєте від них?
9. Чи легко Ви встановлюєте контакти з людьми, які значно старші за віком?
10. Чи любляете Ви придумувати та організовувати зі своїми товаришами різні ігри і розваги?
11. Чи важко Ви включаєтеся в нову для Вас компанію?
12. Чи часто Ви відкладаєте на інші дні ті справи, які потрібно було б виконати сьогодні?
13. Чи легко Вам вдається встановлювати контакти з незнайомими людьми?
14. Чи прагнете Ви домагатися, щоб Ваші товариші діяли згідно з Вашою думкою?
15. Чи важко Ви освоюєтеся в новому колективі?
16. Чи правда, що у Вас не буває конфліктів із товаришами через невиконання ними своїх обов'язків, зобов'язань?
17. Чи прагнете Ви при слушній нагоді познайомитись і поговорити з новою людиною?
18. Чи часто у вирішенні важливих справ Ви приймаєте ініціативу на себе?
19. Чи дратують Вас оточуючі люди, і чи хочеться Вам побути на самоті?
20. Чи правда, що Ви зазвичай погано орієнтуєтеся в незнайомій для Вас обстановці?
21. Чи подобається Вам постійно знаходитися серед людей?
22. Чи виникає у Вас роздратування, якщо Вам не вдається закінчити розпочату справу?
23. Чи Ви вагаєтеся, відчуваєте незручність або сором'язливість, якщо

доводиться проявити ініціативу, щоб познайомитися з новою людиною?

24. Чи правда, що Ви втомлюєтеся від частого спілкування з товаришами?

25. Чи любляете Ви брати участь у колективних іграх?

26. Чи часто Ви проявляєте ініціативу при вирішенні питань, які зачіпають інтереси Ваших товаришів?

27. Чи правда, що Ви відчуваєте себе невпевнено серед малознайомих Вам людей?

28. Чи правда, що Ви рідко прагнете до доказу своєї правоти?

29. Чи гадаєте Ви, що Вам не завдає особливого клопоту внести пожвавлення в малознайому Вам компанію?

30. Чи берете Ви участь у громадській роботі?

31. Чи прагнете Ви обмежити коло своїх знайомих невеликою кількістю людей?

32. Чи правда, що Ви не прагнете відстоювати свою думку або рішення, якщо воно не було відразу прийняте Вашими товаришами?

33. Чи відчуваєте Ви себе невимушено, потрапивши в незнайому компанію?

34. Чи охоче Ви беретеся до організації різних заходів для своїх товаришів?

35. Чи правда, що Ви не відчуваєте себе достатньо впевненим і спокійним, коли доводиться говорити що-небудь великій групі людей?

36. Чи часто Ви спізнюєтеся на ділові зустрічі, побачення?

37. Чи правда, що у Вас багато друзів?

38. Чи часто Ви опиняєтеся в центрі уваги своїх товаришів?

39. Чи часто Ви бентежитесь, відчуваєте незручність при спілкуванні з незнайомими людьми?

40. Чи правда, що Ви не дуже впевнено почуваете себе в оточенні великої групи своїх товаришів?

Обробка результатів:

Ключ:

Схильності	Відповіді	Номери питань	Результат
Комунікативні	(+) так	1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37	
	(-) ні	3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39	
Організаторські	(+) так	2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38	
	(-) ні	4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40	

1. Зіставити відповіді респондента з “ключем” і підрахувати кількість збігів окремо за комунікативними та організаторськими схильностями.

2. Обчислити оціночні коефіцієнти комунікативних (Кк) і організаторських (Ко) схильностей як відношення кількості співпадаючих відповідей за комунікативними схильностями (Кх) та організаторськими

схильностями (Ох) до максимального можливого числа збігів (20) за формулами:

Для якісної оцінки результатів необхідно зіставити отримані коефіцієнти зі шкальними оцінками.

Шкала оцінок комунікативних та організаторських схильностей

Кк	Ко	Шкальна оцінка
0,10-0,45	0,20-0,55	1
0,46-0,55	0,56-0,65	2
0,56-0,65	0,66-0,70	3
0,66-0,75	0,71-0,80	4
0,76-1,00	0,81-1,00	5

Інтерпретація результатів:

При аналізі отриманих результатів необхідно враховувати такі параметри:

1. Респонденти, які отримали оцінку 1, характеризуються низьким рівнем прояву комунікативних і організаторських схильностей.

2. Респондентам, що отримали оцінку 2, комунікативні та організаторські схильності притаманні на рівні нижче середнього. Вони не прагнуть до спілкування, почувають себе скуто в новій компанії, колективі,

$$K_k = \frac{K_x}{20}, \quad K_o = \frac{O_x}{20}$$

вважають за краще проводити час наодинці з собою, обмежують свої знайомства, відчувають труднощі у встановленні контактів із людьми та, виступаючи перед аудиторією, погано орієнтуються в незнайомій ситуації, не відстоюють свою думку, важко переживають образи; прояв ініціативи в громадській діяльності вкрай занижений, у багатьох справах вони вважають за краще уникати прийняття самостійних рішень.

3. Для респондентів, які отримали оцінку 3, характерний середній рівень прояву комунікативних та організаторських схильностей. Вони прагнуть до контактів з людьми, не обмежують коло своїх знайомств, відстоюють свою думку, планують свою роботу, проте потенціал їх схильностей не відрізняється високою стійкістю. Ця група респондентів потребує подальшої серйозної та планомірної виховної роботи з формування й розвитку комунікативних та організаторських схильностей.

4. Респонденти, які отримали оцінку 4, належать до групи з високим рівнем прояву комунікативних і організаторських схильностей. Вони не розгублюються в новій обстановці, швидко знаходять друзів, постійно прагнуть розширити коло своїх знайомих, займаються громадською

діяльністю, допомагають близьким, друзям, виявляють ініціативу в спілкуванні, із задоволенням беруть участь в організації громадських заходів, здатні прийняти самостійне рішення у важкій ситуації. Все це вони роблять не з примусу, а згідно з внутрішніми прагненнями.

5. Респонденти, які отримали вищу оцінку 5, володіють дуже високим рівнем прояву комунікативних і організаторських схильностей. Вони відчують потребу в комунікативній і організаторській діяльності й активно прагнуть до неї. Швидко орієнтуються у важких ситуаціях, невимушено поведуть себе в новому колективі, ініціативні, воліють у важливій справі або в складній ситуації, що створилася, приймати самостійні рішення, відстоюють свою думку та домагаються, щоб вона було прийнята товаришами, можуть внести пожвавлення в незнайому компанію, люблять організовувати всякі ігри, заходи, наполегливі в діяльності, яка їх приваблює. Вони самі шукають такі справи, які б задовольняли їх потребу в комунікації та організаторській діяльності.

3. Методика « Оцінка самоконтролю в спілкуванні» (по Маріону Снайдеру)

Інструкція: За допомогою цього тесту ви можете визначити свій рівень контролю при спілкуванні з іншими людьми. Уважно прочитайте десять пропозицій, які описують реакції на деякі ситуації.

Кожну з них оцініть як вірну або невірну для себе. Вірну – позначте буквою **В**, а невірну – буквою **Н**.

1. Мені здається важким мистецтво наслідувати звичкам інших людей.
2. Я б, мабуть, міг поваляти дурня, щоб привернути увагу або потішити оточуючих.
3. З мене міг би вийти непоганий актор.
4. Іншим людям іноді здається, що я переживаю щось більш глибоко, ніж це є насправді.
5. У компанії я рідко опиняюся в центрі уваги.
6. У різних ситуаціях і в спілкуванні з різними людьми я часто поведжуся абсолютно по-різному.
7. Я можу відстоювати тільки те, в чому я щиро переконаний.
8. Щоб досягти успіху в справах і у відносинах з людьми, я прагну бути таким, яким мене чекають бачити.
9. Я можу бути доброзичливим з людьми, яких я не переносю.
10. Я не завжди такий, яким здаюся.

Обробка результатів: по одному балу нараховується за відповідь «Н» на 1, 5, 7 питання і за відповідь «В» – на всі інші. Підрахуйте суму балів.

Інтерпретація:

0-3 бали означають низький комунікативний контроль, тобто ваша поведінка стійка і ви не вважаєте потрібними мінятися залежно від ситуації. Ви здібні до щирого розкриття в спілкуванні, від чого дехто вважає вас «незручними» внаслідок вашої прямолінійності.

4-6 бали говорять про середній комунікативний контроль. Ви щирі, але не стримані в своїх емоційних проявах. Проте рахуетесь в своїй поведінці з оточуючими людьми.

1-10 балів вказують на високий комунікативний контроль. Ви легко входите в будь-яку роль, гнучко реагуєте на зміну ситуації, добре відчуваєте і можете передбачати враження, яке проводите на тих, хто вас оточує.

4. Методика „Діагностика емоційних бар’єрів у міжособистісному спілкуванні” (за в.В.Бойко)

Інструкція: читайте наведені нижче судження та відповідайте «так» або «ні».

1. Зазвичай у кінці робочого дня на моєму обличчі помітна втома.
2. Буває, що при першому знайомстві емоції заважають мені справити сприятливіший вплив на партнерів (розгублююся, бентежуся, замикаюся в собі або, навпаки, багато говорю, веду себе неприродно).
3. У спілкуванні мені часто бракує емоційності, виразності.
4. Мабуть, я здаюся оточуючим надмірно строгим.
5. Я в принципі проти того, щоб демонструвати чемність, якщо цього не хочеться.
6. Я зазвичай вмію приховувати від інших спалахи емоцій.
7. Часто у спілкуванні з іншими я продовжую думати про щось своє.
8. Буває, що я хочу висловити іншому емоційну підтримку (увагу, співчуття, співпереживання), однак він цього не відчуває, не сприймає.
9. Часто у моїх очах або у виразі мого обличчя помітна заклопотаність.
10. У діловому спілкуванні я намагаюся приховати свої симпатії до партнерів.
11. Усі мої неприємні переживання, як правило, написані на моєму обличчі.
12. Якщо я захоплююся розмовою, то моя міміка стає надмірно красномовною, експресивною.
13. Мабуть, я дещо емоційно скутий.
14. Зазвичай я знаходжуся у стані нервової напруги.
15. Як правило, я відчуваю дискомфорт, коли приходиться обмінюватися стисканням рук у діловій обстановці.
16. Іноді близькі люди підказують мені: розслаб м’язи обличчя, не криви губи, не зморщуй обличчя тощо.
17. Розмовляючи, я зайве жестикулюю.
18. В новій ситуації мені важко бути розкутим, природним.
19. Мабуть, моє обличчя часто виражає сум або стурбованість, хоч на душі у мене спокійно.

20. Мені важко дивитися в очі при спілкуванні з малознайомою людиною.
21. Якщо я хочу, то завжди буду приховувати ворожість до поганої людини.
22. Мені чомусь часто буває весело без усякої причини.
23. Мені дуже просто зобразити за власним бажанням або за проханням інших різні вирази обличчя: сум, радість, переляк, розпач тощо.
24. Мені говорили, що мій погляд важко витримати.
25. Мені щось заважає виявляти теплоту, симпатію людині, навіть якщо ці почуття до неї відчуваю.

Обробка результатів:

Підведіть підсумки, нараховуючи один бал за кожний збіг відповіді з наведеним нижче ключем.

— *Невміння керувати емоціями*, дозувати їх (відповіді «так» на запитання 1, 11, 16 та «ні» на запитання 6, 21).

— *Неадекватний прояв емоцій* (відповіді «так» на запитання 7, 12, 17, 22 та «ні» на запитання 2).

— *Негнучкість та невизначеність емоцій* (відповіді «так» на запитання 3, 8, 13, 18 та «ні» на запитання 23).

— *Домінування негативних емоцій* (відповіді «так» на запитання 4, 9, 14, 19, 24).

— *Небажання зближуватися з людьми* на емоційній основі (відповіді «так» на запитання 5, 10, 15, 20, 25).

Інтерпретація:

Підрахуйте загальну суму нарахованих балів. Вона може коливатися в межах від 0 до 25 балів. Чим більше балів, тим очевидніші емоційні бар'єри досліджуваного в повсякденному спілкуванні. Однак, якщо досліджуваний набрав дуже мало балів (0-2), то це свідчить або про його нещирість у відповідях, або про те, що він надто погано себе знає.

Якщо досліджуваний набрав не більше 5 балів, то емоції, зазвичай, не заважають йому спілкуватися з іншими, емоційні бар'єри у спілкуванні практично не виникають.

6-8 балів – у досліджуваного є деякі емоційні проблеми в повсякденному спілкуванні;

9-12 балів свідчать про те, що «щоденні» емоції певною мірою ускладнюють взаємодію з людьми;

13 і більше балів говорять про те, що емоції шкодять встановленню контактів з оточуючими, можливо досліджуваному притаманні якісь дезорганізуючі реакції чи стани.

Зверніть увагу на те, чи немає в досліджуваного конкретних емоційних бар'єрів: невміння керувати емоціями, дозувати їх; неадекватний прояв емоцій; негнучкість та невиразність емоцій; домінування негативних емоцій; небажання зближуватися з людьми на емоційній основі (це ті параметри, за якими набрано 3 і більше балів).

5. Методика «Потреба у спілкуванні» за Ю.М. Орловим

Інструкція: Якщо ви згодні з твердженнями, наведеними нижче, поставте знак «+» навпроти відповідного номера судження. Якщо ж не згодні, відповідно поставте знак «-»:

1. Я залюбки беру участь у різних урочистостях.
2. Я не можу перемогти свої бажання, навіть якщо вони суперечать бажанням моїх товаришів.
3. Мені подобається висловлювати кому-небудь свою прихильність.
4. Я більше зосереджений на завоюванні впливу, ніж дружби.
5. Я відчуваю, що стосовно друзів маю більше прав, ніж обов'язків.
6. Коли я дізнаюсь про успіхи свого товариша, у мене чомусь погіршується настрій.
7. Щоб бути задоволеним собою, я повинен кому-небудь у чомусь допомогти.
8. Мої турботи зникають, коли я перебуваю серед товаришів.
9. Мої друзі мені добряче-таки набридли.
10. Коли я виконую важку роботу, присутність людей мене дратує.
11. Загнаний у глухий кут, я кажу лише ту частку правди, яка, на мою думку, не зашкодить моїм друзям та знайомим.
12. У складній ситуації я думаю не стільки про себе, скільки про близьку людину.
13. Неприємності у друзів викликають у мене таке співпереживання, що я можу захворіти.
14. Мені приємно допомагати іншим, навіть коли це завдає мені труднощів.
15. З поваги до друга я можу погодитися з його думкою, навіть якщо він і не правий.
16. Мені більше подобаються пригодницькі оповідання, ніж оповідання про кохання.
17. Сцени насильства у фільмах викликають у мене відразу.
18. На самоті я відчуваю більшу тривогу й напруженість, ніж коли перебуваю серед людей.
19. Я вважаю, що головна радість у житті — спілкування.

20. Мені шкода бездомних котів і собак.
21. Я вважаю, що краще мати менше друзів, але зате близьких.
22. Я люблю бувати серед людей.
23. Я довго хвилююся після суперечки з близькими.
24. У мене, мабуть, більше близьких друзів, аніж у багатьох інших.
25. Я більше прагну досягнень, аніж дружби.
26. Я більше довіряю власній інтуїції та уяві, думаючи про людей, ніж судженням про них інших.
27. Для мене важливіше матеріальне забезпечення й добробут, ніж радість спілкування з приємними мені людьми.
28. Я співчуваю людям, у яких немає близьких друзів.
29. Люди часто невдячні мені.
30. Я люблю оповідання про безкорисливу дружбу.
31. Заради друга я можу пожертвувати своїми інтересами.
32. У дитинстві я належав до компанії, яка завжди трималася вкупі.
33. Якби я був журналістом, то із задоволенням писав би про силу дружби.

Обробка результатів: підрахуйте кількість відповідей «-» на запитання: 3,4,6,9,10,15,16,25,27,29 і відповідей «+» на всі інші запитання.

Інтерпретація:

- Якщо одержана сума менше 23 балів – потреба у спілкуванні дуже низька;
23-26 балів — низька;
27-28 балів — середня;
29-30 балів — висока;
31 і більше — дуже висока.

6. Методика «Діагностика рівня полікомунікативної емпатії» (за і.М.Юсуповим)

Інструкція. Опитувальник включає 6 діагностичних шкал емпатії, що виражають ставлення до батьків, тварин, людей похилого віку, дітей, героїв художніх творів, знайомих і незнайомих людей. В опитувальнику 36 тверджень, кожне з яких слід оцінити. Якщо ви відповіли «не знаю», то вашій відповіді приписується 0 балів; «ні, ніколи» – 1; «інколи» – 2, «часто» – 3; «майже завжди» – 4; «так, завжди» – 5.

Ваші відповіді не будуть оцінюватися як гарні чи погані, тому просимо виявити відвертість. Над твердженнями не слід довго роздумувати. Достовірні відповіді ті, котрі першими прийшли в голову.

Зміст опитувальника:

1. Мені більше подобається читати книги про подорожі, ніж книги із серії «Життя видатних людей».

2. Дорослих дітей дратує турбота батьків.
3. Мені подобається розмірковувати про причини успіхів та невдач інших людей.
4. Серед усіх музичних телепередач я віддаю перевагу передачам про сучасну естрадну музику.
5. Надмірну дратівливість та несправедливі докори хворого слід терпіти, навіть якщо вони тягнуться роками.
6. Хворому можна допомогти навіть словом.
7. Стороннім не слід втручатися в конфлікт між двома людьми.
8. Літні люди, як правило, часто без причин ображаються.
9. Коли я в дитинстві слухав печальну історію, то мої очі самі собою наповнювалися слізьми.
10. Роздратованість моїх батьків впливає на мій настрій.
11. Я байдужий до критики на мою адресу.
12. Мені більше подобається розглядати портрети, ніж картини з пейзажами.
13. Я завжди все пробачав батькам, навіть якщо вони були неправі.
14. Якщо кінь погано тягне, його слід підганяти батогом.
15. Коли я читаю про драматичні події у житті людей, то відчуваю ніби це відбувається зі мною.
16. Батьки завжди справедливі до своїх дітей.
17. Коли я бачу сварку підлітків чи дорослих, то завжди втручаюся.
18. Я не звертаю уваги на поганий настрій моїх батьків.
19. Довго спостерігаю за поведінкою тварин, відкладаючи інші справи.
20. Фільми й книги можуть спричинити сльози лише в несерйозних людей.
21. Мені подобається спостерігати за виразом обличчя й поведінкою незнайомих мені людей.
22. У дитинстві я часто приводив додому бездомних собак та кішок.
23. Усі люди безпідставно озлоблені.
24. Дивлячись на сторонню людину, мені хочеться вгадати, як складеться її життя.
25. У дитинстві молодші за віком ходили за мною слідом.
26. Коли я бачу покалічену тварину, то намагаюся їй допомогти.
27. Людині стане легше, якщо уважно вислухати її скарги.
28. Побачивши вуличну пригоду, я стараюся не потрапляти до числа свідків.
29. Молодшим подобається, коли я пропоную їм свою ідею, справу чи розвагу.

30. Люди перебільшують здатність тварин відчувати настрій свого господаря.

31. Зі складної конфліктної ситуації людина має шукати вихід самостійно.

32. Якщо дитина плаче, то на те завжди є своя причина.

33. Молодь має завжди задовольняти прохання та забаганки літніх людей.

34. Мені хотілося зрозуміти, чому мої однокласники інколи були задумливими.

35. Безпритульних домашніх тварин слід відловлювати й присипляти.

36. Якщо мої друзі починають обговорювати зі мною свої особисті проблеми, я стараюся перевести розмову на іншу тему.

Обробка результатів: Відповіді «не знаю» на питання 3, 9, 11, 13, 28, 36 та «так, завжди» на питання 11, 13, 15, 27 свідчать про нещирість та прагнення відповідати соціальним нормам. Результатам тестування можна довіряти, якщо по цих питаннях було не більше трьох нещирих відповідей; при чотирьох нещирих відповідях у них слід сумніватися, а при п'яти на них узагалі не слід зважати.

Визначаючи рівень прояву емпатії, слід нараховувати один бал за кожний збіг відповіді з наведеним нижче ключем.

Ключ:

Прояв емпатії до батьків. Відповіді „так” (іноді, часто, майже завжди, завжди) на твердження 10, 13, 16.

Прояв емпатії до тварин. Відповіді «так» (іноді, часто, майже завжди, завжди) на твердження 9, 22, 26.

Прояв емпатії до людей похилого віку. Відповіді «так» (іноді, часто, майже завжди, завжди) на твердження 5, 8, 33.

Прояв емпатії до дітей. Відповіді «так» (іноді, часто, майже завжди, завжди) на твердження 25, 29, 32.

Прояв емпатії до героїв художніх творів. Відповіді «так» (іноді, часто, майже завжди, завжди) на твердження 9, 12, 15.

Прояв емпатії до незнайомих чи малознайомих людей. Відповіді «так» (іноді, часто, майже завжди, завжди) на твердження 21, 24, 27.

Інтерпретація: Знайшовши загальну суму отриманих балів, порівняйте її зі шкалою розвитку емпатійних тенденцій.

90-82 бали. Дуже високий рівень розвитку емпатії. Болісно розвинуте співпереживання робить таких осіб тонко реагуючими на настрій співрозмовника, навіть якщо він ще не встиг сказати ні слова. Унаслідок цього, їх часто використовують в якості своєрідних «блискавковідводів», обрушуючи на них свої негативні емоційні стани. Оточуючі можуть звертатися до них за порадою й підтримкою. Однак такі особи часто мають комплекс провини,

побоюючись заподіяти іншим шкоду (навіть словом, а то й поглядом). Стурбованість не покидає їх, через що вони постійно потребують доброзичливої емоційної підтримки зі сторони. При такому ставленні до життя виникає проблема невротичних розладів і загроза психосоматичному здоров'ю.

81-63 бали. Високий рівень розвитку емпатії. Такі особи з непідробним інтересом ставляться до людей, їх подобається «читати» інших, заглядати в їх майбутнє. Вони емоційно чуйні, швидко встановлюють контакти та знаходять спільну мову. Оточуючі цінують їх за щиросердність. Вони намагаються не допускати конфліктів, знаходити компромісні рішення. Добре переносять критику на свою адресу. В оцінці подій більше довіряють своїм почуттям та інтуїції, ніж аналітичним висновкам. Віддають перевагу праці з людьми, ніж поодиноці. Постійно потребують схвалення своїх дій з боку оточуючих.

62-37 балів. Середній рівень розвитку емпатії. Таких осіб можна віднести до числа «товстошкірих», утім, як і до особливо чутливих осіб. У взаєминах із людьми міркує про них насамперед по вчинках, менше цікавлячись мотивами останніх. Здебільш тримають виявлення своїх емоцій під контролем. Уважні до співрозмовника, намагаються зрозуміти, що стоїть за його словами, однак при зайвому виявленні ним почуттів утрачають терпіння. У них немає розкутості почуттів, що заважає повноцінному сприйняттю оточуючих та є перешкодою у становленні повноцінних взаємин співробітництва з іншими.

36-12 балів. Низький рівень розвитку емпатії. Ця категорія осіб відчуває суттєві труднощі у встановленні контактів з оточуючими, їм дискомфортно в гучних компаніях. Для них незрозумілі емоційні прояви зі сторони оточуючих, вони ставляться до них з іронією. Таким особам часто важко першими розпочати розмову, особливо з незнайомими людьми. Їх взаємини з оточуючими формалізовано, побудовано за статусно-рольовим принципом.

11 балів і менше. Дуже низький рівень розвитку емпатії. Надмірна центрація на власній персоні створює труднощі у порозумінні з оточуючими. Прихильники точних формулювань і раціональних вирішень. Віддають перевагу роботі, де контакти з людьми зведено до мінімуму. Можуть бути високопродуктивними в індивідуальній роботі, однак у взаємодії з іншими виглядають далеко не у кращому світлі. Болісно сприймають критику на свою адресу.

Крім того, доцільно виявити сфери найвищого прояву емпатійних тенденцій у досліджуваного (ставлення до батьків, тварин, людей похилого віку, дітей, героїв художніх творів, незнайомих та малознайомих людей).

6. Методика «Рівень комунікабельності» (Тест В. Ф. Ряховського)

Інструкція: Для визначення Вашого рівня комунікативності слід відповідати на запропоновані нижче запитання. Варіанти відповідей: «так», «ні», «іноді».

1. Вас чекає ординарна чи ділова зустріч. Чи вибиває Вас з колії її очікування?

2. Чи не відкладаєте Ви візиту до лікаря до останнього моменту?

3. Чи викликає у Вас ніяковість і невдоволення доручення виступити з доповіддю, повідомленням, інформацією на будь-якій нараді, зборах чи іншому подібному заході?

4. Вам пропонують поїхати у відрядження туди, де Ви ніколи не були. Чи докладете Ви максимум зусиль, щоб уникнути цього відрядження?

5. Чи любляете Ви ділитися своїми переживаннями з кимось?

6. Чи дратує Вас, якщо незнайома людина на вулиці звертається до Вас із проханням (показати дорогу, назвати час, відповідати на якесь запитання)?

7. Чи вірите Ви, що існує проблема батьків і дітей, що людям різних поколінь важко розуміти один одного?

8. Чи соромитеся Ви нагадати знайомому, що він забув Вам повернути невелику суму грошей, яку позичив кілька місяців тому?

9. У ресторані чи в їдальні Вам подали недоброякісну страву. Чи промовчите Ви, лише сердито відсунувши тарілку?

10. Залишившись наодинці з незнайомою людиною, Ви не вступите з нею в бесіду і відчуєте себе обтяженим(ою), якщо першою заговорить вона. Чи так це?

11. Чи жахаєтеся Ви будь-якої великої черги, хоч би де вона була (у магазині, бібліотеці, касі театру)? Віддасте перевагу відмові від свого наміру, чи станете у хвіст і будете знемагати в очікуванні?

12. Чи боїтеся Ви брати участь у будь-якій комісії з розгляду конфліктної ситуації?

13. У Вас є власні індивідуальні критерії оцінки творів художньої літератури, мистецтва, культури, і ні з чийми думками Ви не рахуетеся. Чи так це?

14. Почувши будь-де висловлювання явно помилкової точки зору з відомого Вам питання, чи віддасте Ви перевагу мовчанню і не вступите в суперечку?

15. Чи викликає у Вас неприємне почуття будь-яке прохання допомогти розібратися в тому чи іншому службовому питанні або навчальній темі?

16. Вам краще викласти свою точку зору (міркування, оцінку) в письмовій формі, ніж в усній?

Обробка результатів: Підрахуйте суму набраних Вами балів. За кожне «так» – 2 бали, «ні» – 1 бал, «іноді» – 0. За класифікатором визначте, до якої категорії комунікабельних людей Ви належите.

Інтерпретація:

30 – 32 бали – Ви явно не комунікабельні, і це Ваша біда, так як страждаєте від цього більше всього Ви самі. Але й близьким людям з Вами нелегко! На Вас не можна покластися у справі, яка потребує колективних зусиль. Прагніть бути більш комунікабельним, контролюйте себе.

25 – 29 бали – Ви замкнені, мовчазні, віддасте перевагу самотності.

19 – 24 бали – Ви певною мірою комунікабельні й у незнайомих обставинах почуваете себе цілком упевнено.

14– 18 бали – нормальна комунікабельність.

9 – 13 бали – Ви досить комунікабельні (іноді навіть занадто).

4 – 8 бали – комунікабельність Ваша дуже висока; скрізь почуваете себе чудово; беретеся за будь-яку справу, хоча не завжди її можете довести до кінця.

3 бали – Ваша комунікабельність має хворобливий характер. Ви балакучі, багатослівні, втручаєтеся у справи, в яких зовсім не компетентні, запальні й образливі.

Практичне заняття 4.

Тема: Мала група як об'єкт соціально-психологічного дослідження.

Міжособистісні стосунки в групах і колективах

План:

1. Загальне поняття про соціальні групи та соціальні спільності.
2. Поняття про малі групи. Класифікація груп.
3. Групова динаміка. Процеси та механізми групової динаміки.
4. Колектив як вища форма розвитку групи.
5. Міжособистісні стосунки в групі.
6. Ефективність групової діяльності.
7. Лідерство в групах і колективах.

Література:

1. Волянська О.В., Ніколаєвська А.М. (2008). *Соціальна психологія : навчальний посібник* / О. В. Волянська, А. М. Ніколаєвська. - К. : Знання, 2008. - 275 с. (1)
2. Горностаї П.П., ред. (2011). *Оптимізація соціально-психологічного клімату групових суб'єктів освітньої діяльності*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – К.: Міленіум. – 80 с.
3. Горностаї П.П., ред. (2017). *Психолого-педагогічне забезпечення соціально-психологічного клімату в колективі*. Нац. акад. пед. наук України, Ін-т соц. та політ. психології. – К.: Міленіум. – 48 с.
4. Горностаї П.П., ред. (2020). *Оптимізація групової взаємодії в малих групах*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кропивницький: Імекс-ЛТД. – 126 с.
5. Орбан-Лембрик Л. Е. (2004). *Соціальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів: У 2-х кн. / Л. Е. Орбан-Лембрик. - К. : Либідь, 2004 - 2006 Кн. 1 : Соціальна психологія особистості і спілкування. - К., 2004. - 576 с. (145)*
6. Орбан-Лембрик Л. Е. (2006). *Соціальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів: У 2-х кн. / Л. Е. Орбан-Лембрик. - К. : Либідь, 2004 - 2006 Кн. 2 : Соціальна психологія груп. Прикладна соціальна психологія. - К., 2006. – (207)*
7. Слюсаревський М. М. (ред). (2018). *Основи соціальної психології*. Київ : Талком.
8. Чорна Л.Г., ред. (2021). *Групові ресурси подолання наслідків негативних соціальних явищ*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кропивницький : Імекс-ЛТД, 2021. – 98 с.
9. Щотка О.П. (2014) *Психологія управління*. Ніжин: НДУ ім. М. Гоголя.

Методики для роботи на занятті:

1. Методика визначення рівня ціннісно-орієнтаційної єдності класу

Інструкція: «Зараз Вам будуть запропоновані відомі прислів'я та приказки, які придумані дуже давно. Зараз змінилися і умови життя людей, і їх уявлення. Саме тому деякі твердження можуть видатися Вам неправильними. Добре поміркуйте над кожним твердженням і поставте знак «+» біля того, з яким Ви погоджуєтесь, і знак «-» біля того, з яким Ви не погоджуєтесь».

Примітка: дослідження проводиться з усім класом одночасно й інструкція дається всім присутнім членам колективу.

Стимульний матеріал для проведення дослідження:

	Прислів'я	Знак «+» або «-»
1	Бідність – не гріх.	
2	Гусак свині не товариш.	
3	Час - гроші.	
4	Пан з панами, а Іван з Іванами.	
5	Говорити правду – втрачати дружбу.	
6	Яблуко від яблуні далеко не падає.	
7	Дають – бери, а б'ють – тікай.	
8	Де двоє б'ються – третій не мішайся.	
9	Багато справ не бери собі на плечі, але від роботи не тікай.	
10	Робота не вовк – в ліс не втече.	
11	Дружба дружбою, а служба службою.	
12	Друзі пізнаються в біді.	
13	Золото й у бруді блищить.	
14	Краще синиця в руці, ніж журавель у небі.	
15	Моя хата скраю, нічого не знаю.	
16	Не в грошах щастя.	
17	Не у свої сани не сідай.	
18	Не май сто карбованців, а май сто друзів.	
19	Не робота красить людину, а людина – роботу.	
20	Правда у вогні не горить і у воді не тоне.	
21	Правда - добре, та щастя - краще.	
22	Простота гірше злодійства.	
23	Робота дурнів любить.	
24	Ризик – благородна справа.	
25	Риба шукає де глибше, а людина – де краще.	
26	З вовками жити – по-вовчому вити.	
27	Своя сорочка ближче до тіла.	
28	З ким поведешся, від того і наберешся.	

29	Старий друг ліпший нових двох.	
30	Сором – не дим, очі не виїсть.	

Аналіз результатів. На основі відповідей учнів будується таблиця. По вертикалі розташовуються прізвища піддослідних. По горизонталі – номери прислів'їв і приказок, які оцінювали піддослідні. У рядку «всього» записують максимальне число співпадань думок обстежуваних про справедливість кожного із запропонованих тверджень (не беручи до уваги позитивну (+) чи негативну (-) оцінку).

Для визначення рівня ЦОЄ обчислюється процент співпадіння думок по кожному твердженню за формулою:

$$C = \frac{100K}{p} \%$$

де Р - кількість опитуваних, К - кількість співпадань думок по даному твердженню (результати рядка «всього»).

Далі всі результати із останнього рядка (рядок «в %») сумують і ділять на кількість тверджень (у нашому прикладі на 30). Отримуємо показник ЦОЄ (С). Якщо С=50% (це мінімальне значення), то . це свідчить про низький рівень згуртованості. С= 75% - середній рівень згуртованості; С= 100% - високий рівень згуртованості.

Рекомендуємо проводити це дослідження декілька разів через певні проміжки часу з метою визначення динаміки розвитку згуртованості класу (її збільшення чи зменшення).

2. Методика «Стиль керівництва» (А. Л. Журавльов)

Інструкція. Вам буде запропоновано 27 характеристик діяльності Вашого керівника і до кожної з них вказано по 5 варіантів її прояви. Оберіть, будь ласка, один або декілька з цих 5 варіантів, які відповідають його керівництву, і відзначте їх. Просимо бути щирим.

1. Розподіл повноважень між керівниками і підлеглими:

- а) централізує керівництво, вимагає, щоб про всі деталі доповідали саме йому;
- б) пасивний у виконанні управлінських функцій;
- в) чітко розподіляє функції між собою, своїми заступниками та підлеглими;
- г) очікує вказівок зверху або навіть вимагає їх;
- д) централізує керівництво тільки у важких ситуаціях.

2. Дії керівника в критичних (напружених) ситуаціях:

- а) переходить на більш жорсткі методи керівництва;
- б) не змінює способи керівництва;
- в) не обходиться без допомоги вищих керівників;
- г) починає більш тісно взаємодіяти з підлеглими;
- д) погано справляється зі своїми обов'язками.

3. Контакти керівника з підлеглими:

- а) недостатньо товариський, з людьми розмовляє мало;
- б) регулярно спілкується з підлеглими, говорить про стан справ у колективі, про труднощі, які потрібно подолати;

в) вміє спілкуватися, але спеціально обмежує спілкування з підлеглими, тримається від них на відстані;
г) намагається спілкуватися з підлеглими, але при цьому відчуває труднощі у спілкуванні;

д) спілкується в основному з активом колективу.

4. Продуктивність роботи колективу в відсутність керівника:

а) виконавці працюють гірше;

б) колектив не знижує продуктивності;

в) виконавці постійно працюють не в повну силу;

г) продуктивність роботи підвищується;

д) колектив працює з перемінним успіхом.

5. Відношення керівника до порад і запереченням з боку виконавців:

а) сам звертається за порадою до підлеглих;

б) не допускає, щоб керовані йому радили і тим більше заперечували;

в) підлеглі не тільки радять, але можуть давати вказівки своєму керівникові;

г) керівник радиться навіть тоді, коли обставини не особливо вимагають цього;

д) якщо виконавці знають, як краще виконати роботу, вони говорять про це свого керівника.

6. Контроль діяльності підлеглих:

а) контролює від випадку до випадку;

б) завжди дуже строго контролює роботу окремих виконавців та колективу в цілому;

в) контролюючи роботу, завжди помічає позитивні результати, хвалить виконавців;

г) контролюючи, завжди вишукує недоліки в роботі;

д) нерідко втручається в роботу виконавців.

7. Співвідношення рішень виробничих і соціально-психологічних завдань у процесі керівництва колективом:

а) його цікавить тільки виконання плану, а не ставлення людей один до одного;

б) вирішуючи виробничі завдання, намагається створити хороші стосунки між людьми в колективі;

в) у роботі не зацікавлений, підходить до справи формально;

г) більше уваги приділяє налагодженню взаємин у колективі, а не виконання виробничих завдань;

д) коли потрібно, захищає інтереси своїх підлеглих.

8. Характер наказів керівника:

а) наказує так, що хочеться виконувати;

б) наказувати керівник не вміє;

в) прохання керівника не відрізняється від наказу;

г) накази приймаються, але виконуються недостатньо добре і швидко;

д) його накази викликають у керованих ним невдоволення.

9. Ставлення керівника до критики з боку підлеглих:

а) зазвичай не ображається, прислухається до неї;

б) вислуховує, навіть обіцяє вжити заходів, але нічого не робить;

в) не любить, коли його критикують, і не намагається приховати це;

г) приймає критику лише з боку вищестоящих керівників;
д) не реагує.

10. Поведінка керівника за нестачі знань:

а) сам вирішує навіть ті питання, з якими не зовсім добре знайомий;
б) якщо щось не знає, то не боїться це показати і звертається за допомогою до інших;
в) не прагне поповнити свої знання;
г) коли чогось не знає, приховує це і намагається самостійно заповнити недолік знань;
д) якщо не знає, як вирішити питання або виконати роботу, то доручає це своїм підлеглим.

11. Розподіл відповідальності між керівником і підлеглими:

а) складається враження, що він боїться відповідати за свої дії, хоче зменшити свою відповідальність;
б) відповідальність розподіляє між собою і своїми підлеглими;
в) всю відповідальність покладає тільки на себе;
г) нерідко підкреслює відповідальність вищих керівників, намагається свою відповідальність перекласти на них;
д) буває, що керівник, будучи відповідальним за якусь справу, намагається перекласти його на своїх заступників або нижчестоящих керівників.

12. Ставлення керівника до своїх заступників або помічників:

а) намагається, щоб його заступники були кваліфікованими фахівцями;
б) він домагається безвідмовного підпорядкування заступників і помічників;
в) керівнику байдуже, хто в нього працює заступником (помічником);
г) обережний стосовно заступникам, тому що боїться за своє становище;
д) не бажає мати поруч дуже кваліфікованого фахівця.

13. Емоційна задоволеність виконавця за відсутності керівника:

а) виконавці задоволені, коли відсутня керівник, вони відчувають деяке полегшення;
б) з керівником працювати цікаво, тому очікують його повернення;
в) відсутність керівника не помічається виконавцями;
г) спочатку виконавці задоволені, що керівник відсутній, а потім нудьгують;
д) спочатку відсутність керівника відчувається виконавцями, а потім швидко забувається.

14. Переважаючі методи впливу на підлеглих:

а) для виконання якоїсь роботи йому нерідко доводиться умовляти своїх підлеглих;
б) завжди що-небудь наказує, розпоряджається, наставляє, але ніколи не просить;
в) часто звертається до підлеглих з дорученнями, проханнями, порадами;
г) часто робить керованим зауваження і догани;
д) його зауваження завжди справедливі.

15. Характер звернення керівника з підлеглими:

а) завжди звертається до підлеглих чемно і доброзичливо;
б) по відношенню до підлеглих буває нетактовним і навіть грубим;

- в) у зверненні до підлеглих часто виявляє байдужість;
- г) створюється враження, що ввічливість керівника нещира;
- д) характер поведінки з підлеглими у нього часто змінюється.

16. Участь членів колективу в управлінні:

- а) керівник привертає членів колективу до управління;
- б) нерідко керівник перекладає свої функції на інших;
- в) управлінські функції не закріплюються стабільно, їх розподіл може змінюватися;
- г) буває, що управлінські функції фактично приймають на себе інші члени колективу, а не керівник;
- д) управлінські функції виконує тільки керівник.

17. Підтримання керівником трудової дисципліни:

- а) прагне до формальної дисципліни та ідеальному подчиненню;
- б) не може впливати на дисципліну;
- в) вміє підтримати дисципліну і порядок;
- г) дисципліна виглядає хорошою, оскільки підлеглі бояться керівника;
- д) недостатньо припиняє порушення дисципліни.

18. Характер спілкування керівника з виконавцями:

- а) спілкується з підлеглими тільки з ділових питань;
- б) спілкуючись з підлеглими про справу, керівник запитує і про особисте, про сім'ю;
- в) часто спілкується з особистих питань, не торкаючись справи;
- г) ініціатива спілкування виходить від виконавців, керівник рідко заговорює сам;
- д) нерідко керівника важко зрозуміти в спілкуванні з ним.

19. Характер прийняття рішення по керівництву колективом:

- а) керівник одноосібно виробляє рішення або скасовує їх;
- б) рідко береться за виконання складної справи, а скоріше йде від цього;
- в) намагається вирішувати разом із підлеглими, одноосібно вирішує тільки самі термінові й оперативні питання;
- г) вирішує лише ті питання, які самі виникають, не намагається заздалегідь передбачити їх рішення;
- д) береться за вирішення в основному дрібних питань.

20. Взаємовідносини між людьми в колективі:

- а) в колективі недостатньо розвинені взаємодопомога і взаємна довіра;
- б) намагається, щоб на роботі у підлеглих був гарний настрій;
- в) в колективі спостерігається підвищена плинність кадрів, люди нерідко йдуть з колективу і не шкодують про це;
- г) люди ставляться одне до одного чуйно, по-дружньому;
- д) у присутності керівника виконавцям постійно доводиться працювати в напрузі.

21. Надання самостійності підлеглим:

- а) сприяє тому, щоб підлеглі працювали самостійно;
- б) іноді керівник нав'язує свою думку, а каже, що це думка більшості;
- в) виконавці працюють більше за вказівками керівника, ніж самостійно;

- г) виконавці надані самим собі;
- д) надає підлеглим самостійність лише час від часу.
22. Ставлення керівника до порад інших:
- а) регулярно радиться з виконавцями, особливо з досвідченими працівниками;
- б) радиться з підлеглими тільки в складній ситуації;
- в) зазвичай радиться із заступниками та нижчестоящими керівниками, але не з рядовими виконавцями;
- г) із задоволенням прислухається до думки колег;
- д) радиться тільки з вищестоящими керівниками.
23. Співвідношення ініціативи керівника і підлеглих:
- а) ініціатива підлеглих керівником не береться;
- б) вважає, що краще зробити менше (тоді менше запитають);
- в) керівник підтримує ініціативу підлеглих;
- г) керівник не може діяти сам, а чекає, коли його «підштовхнуть»;
- д) ініціативу не проявляють ні керівник, ні підлеглі.
24. Характер вимогливості керівника:
- а) його улюблене гасло: «Давай, давай!»;
- б) він вимогливий, але zarazом і справедливий;
- в) про нього можна сказати, що він буває занадто суворим і навіть прискіпливим;
- г) мабуть, він не дуже вимоглива людина;
- д) керівник вимогливий до себе і до інших.
25. Ставлення керівника до нововведень:
- а) напевно, він консервативний, тому що боїться нового;
- б) охоче підтримує доцільні нововведення;
- в) підтримуючи нововведення у сфері виробництва, з великими труднощами змінює характер спілкування з людьми;
- г) у нього краще виходить із нововведеннями у невиробничій сфері (в побуті, на відпочинку, в міжособистісних відносинах);
- д) нововведення проходять повз керівника.
26. Залучення членів колективу до вироблення рішень:
- а) у своїй роботі широко спирається на громадські організації;
- б) багато питань вирішуються колективом на загальних зборах;
- в) деякі важливі справи вирішуються фактично без участі керівника, його функції виконують інші;
- г) більшість питань вирішує за колектив сам керівник;
- д) керівник сприяє впровадженню різних форм самоврядування в колективі:
27. Ставлення керівника до самого себе:
- а) керівнику байдуже, що про нього думають підлеглі;
- б) ніколи і ні в чому не проявляє своєї переваги над виконавцями;
- в) вважає себе незамінним в колективі;
- г) захоплено займається своєю справою і не думає про те, як його оцінюють;
- д) керівник зайве критичний по відношенню до виконавців.

Обробка результатів:

Ключ. Методика спрямована на оцінку переважаючого стилю керівництва: директивного (авторитарного); колегіального (демократичного); ліберального.

Відповідно до таблиці підрахуйте суму балів по кожному із стилів керівництва:

- Д - директивний,
- К - колегіальний,
- П - попустительський.

Суму балів з кожного стилю керівництва приведіть до цифри, зручною для подальшого аналізу: розділіть на 10 і округліть до цілого значення.

№ п / п	Варіанти відповідей				
	а	б	в	г	д
1	Д-3	П-2	Д-3	П-3	К-2
2	Д-3	К-2	П-1	Д-3	П-3
3	П-1	К-2	П-2	К-1; П-2	К-2
4	Д-1	К-2	П-2	П-1	К-2
5	Д-3	Д-2	П-2	П-2; К-1	К-2
6	п-3	Д-3	Д-3	Д-3	Д-2
7	д 1	К-1	П-2	П-1; К-1	К-1
8	Д-3	П-3	Д-2	П-2	Д-3
9	До 2	П-2	Д-2	Д-2; П-2	П-2
10	Д 2	К-2	П-1	Д-2; К-2	К-1; К-2
И	П-2	К-2	Д-2	Д 1; П-2	Д-2; П-1
12	К-1	Д-1	П-1	Д-2	Д-3
13	Д-2	К-2	П-2	Д-1	Д 1; П-2
14	П-3	Д-3	Д-3	Д-2	Д-3
15	К-2	Д-2	П-2	Д-2	Д-2; П-2

16	К-2	Д 1; П-1	Д 1; П-2	П-3	-
17	Д-2	П-2	К-2	Д-2	П-3
18	Д-3	Д-3	П-2; К-1	П-2; Д 1	П-1
19	Д-3	П-2	Д-3	П-3	П-3
20	Д-1	К-1	П-1	К-2	Д-2
21	К-2	Д-2	Д-2	П-2	Д-2
22	К-2	Д-1; К-2	Д-2; К-1	К-2	Д-2
23	Д-2	П-2	К-2	П-2	П-3

№ п / п	Варіанти відповідей				
	а	б	в	г	д
24	Д-3	Д-3	Д-2	П-3	К-2
25	П-1	К-1	Д-2	К-2	П-2
26	К-2	Д-3	П-3	Д-3	Д-3
27	П-1	К-2	Д 1	К-2	Д-3
Д =	К =	П =			

Результат виражається трьома цифрами, кожна з яких знаходиться в межах до 10 балів. Спочатку визначите домінуючий стиль керівництва. За кількісний показник домінування того чи іншого типу прийнята різниця в 3 бали і більше.

Можливі співвідношення трьох крайніх типів у стилі керівництва такі:

- 1) Д-1-1: директивний стиль (наприклад, 10-2-4, 6-3-4, 9-5-4 і т. Д.);
- 2) 1-К-1: колегіальний стиль (наприклад, 4-9-4, 3-8-4, 5-10-4);
- 3) 1-1-П: попустительський стиль (наприклад, 3-2-10, 4-3-9 і т. Д.).

Якщо два стилі, приблизно однаково виражені, домінують над третім, - стиль керівництва змішаний:

- 4) Д-К-1: директивно-колегіальний (наприклад, 7-8-4, 6-7-3 і т. Д.);
- 5) 1-К-П: колегіально-попустительський (наприклад, 4-7-9, 4-7-7, 3-6-7 і т. Д.);
- 6) Д-1-П: директивно-попустительський (наприклад, 8-1-6, 8-3-8, 7-2-9);
- 7) Д-К-П: змішаний (наприклад, 2-3-3; 3-3-3; 5-6-6; 10-8-8).

При цьому результати змішаного типу відповідають різним характеристикам керівництва:

- Однаково низька виразність стилів (2-3-3,3-3-3 і т. Д.) Характерна для недосвідчених керівників;
- Однаково середня виразність стилів (5-6-6, 6-6-4 і т. Д.) Характеризує оперативно мінливого керівника;
- Однаково висока виразність стилів (10-8-8, 9-9-8 і т. Д.) Характеризує суперечливий, непередбачуваний тип.

Інтерпретація результатів. Будь-яке поєднання стилів прийнятно, якщо значення директивного виявляється в діапазоні від 5 до 7 балів (краще 6-10-5 або 5-0-4, ніж 3-0-4 або 3-8-3).

3. Методика «Індекс групової згуртованості» Сішора, в адаптації О. Бондарчук

Інструкція: Виберіть і позначте номер того з варіантів, який відповідає Вашій думці щодо взаємовідносин та інших характеристик закладу освіти, в якому Ви працюєте.

1. Як би ви оцінили свою приналежність до педагогічного колективу вашого закладу?

- a. Відчуваю себе його членом, частиною колективу (5).
- b. Беру участь в більшості видів діяльності (4).
- c. Беру участь в одних видах діяльності і не беру участі в інших (3).
- d. Не відчуваю, що є членом колективу (2).
- e. Живу та працюю окремо від нього (1).
- f. Не знаю, важко відповісти (1).

2. Перешли б ви в інший заклад освіти, якби трапилася така нагода (без зміни інших умов)?

- a. Так, дуже хотів би перейти (1).
- b. Швидше перейшов би, ніж залишився (2).
- c. Не бачу ніякої різниці (3).
- d. Швидше за все залишився б у своїй групі (4).
- e. Дуже хотів би залишитися в своїй групі (5).
- f. Не знаю, важко сказати (1).

3. Якими є стосунки між членами вашого колективу?

- a. Краще, ніж в більшості педагогічних колективів (3).
- b. Приблизно такі ж, як і в більшості колективів (2).
- c. Гірше, ніж в більшості класів (1).
- d. Не знаю, важко сказати (1).

4. Якими є ваші стосунки з керівництвом?

- a. Краще, ніж в більшості колективів (3).

- b. Приблизно такі ж, як і в більшості колективів (2).
- c. Гірше, ніж в більшості колективів (1).
- d. Не знаю. (1)

5. Яким є ставлення до роботи у вашому колективі?

- a. Краще, ніж в більшості колективів (3).
- b. Приблизно такі ж, як і в більшості колективів (2).
- c. Гірше, ніж в більшості колективів (1).
- d. Не знаю (1).

Обробка та інтерпретація результатів:

Рівні групової згуртованості:

- 15,1 балів і вище – висока;
- 11,6 - 15 бали – вище за середню;
- 7- 11,5 – середня;
- 4 - 6,9 – нижче за середню;
- 4 і нижче – низька.

4. Методика дослідження міжособистісних стосунків за методикою В. Стефансона "Q-сортування"

Інструкція:

Вам пропонується набір тверджень, які потрібно оцінити "так" або "ні", у крайніх випадках - "маю сумнів" щодо наявності такої характеристики у себе. Відповіді слід зафіксувати у бланку для відповідей.

Текст методики

1. Критичний щодо товаришів.
2. Виникає тривога, коли у групі назріває конфлікт.
3. Схильний діяти, зважаючи на поради лікаря.
4. Не схильний створювати надто близькі стосунки з товаришами.
5. Подобається дружність у групі.
6. Схильний протистояти лідеру.
7. Відчуває симпатії до одного-двох членів групи.
8. Уникає зустрічей і зборів у групі.
9. Подобається схвалення лідера.
10. Незалежний у судженнях і манері поведінки.
11. Готовий пристати на будь-чию сторону у дискусії.
12. Схильний керувати товаришами.
13. Радий спілкуванню з одним-двома друзями.
14. Зовнішньо спокійний під час вияву ворожості з боку інших членів групи.
15. Схильний підтримувати настрої своєї групи.
16. Не надає значення особистим якостям членів групи.
17. Схильний відволікати групу від її мети.

18. Відчуває задоволення, протиставляючи себе лідеру.
19. Бажав би зблизитися з деякими членами групи.
20. Віддає перевагу нейтральності в суперечці.
21. Подобається, коли лідер активний і добре керує.
22. Віддає перевагу беземоційному обговоренню суперечностей.
23. Недостатньо стриманий у вираженні почуттів.
24. Прагне згуртувати довкола себе однодумців.
25. Незадоволений надто формальними стосунками.
26. Коли звинувачують - хвилюється і мовчить.
27. Згоден з основними напрямками діяльності групи.
28. Прив'язаний до групи більше, ніж до певних її членів.
29. Схильний затягувати та загострювати суперечку.
30. Прагне бути в центрі уваги.
31. Бажав би бути членом вузького угруповання.
32. Схильний до компромісів.
33. Відчуває внутрішнє хвилювання, коли лідер учиняє щось, що не відповідає його сподіванням.
34. Надто чутливо ставиться до зауважень товаришів.
35. Може бути підступним і улесливим.
36. Схильний взяти на себе керівництво у групі.
37. Щирий у групі.
38. Виникає нервові хвилювання під час групових суперечок.
39. Віддає перевагу лідерові, що бере на себе відповідальність під час планування робіт.
40. Не схильний до виявів дружелюбності.
41. Схильний сердитися на товаришів.
42. Намагається налаштувати інших проти лідера.
43. Легко знаходить знайомства за межами групи.
44. Намагається уникати того, щоб бути втягнутим у суперечку.
45. Легко погоджується з пропозиціями інших членів групи.
46. Чинить опір створенню угруповань у колективі.
47. Виявляє іронію і сарказм, коли роздратований.
48. Виникає неприязнь до тих, хто намагається виділитися.
49. Віддає перевагу меншій, але більш довірливій групі.
50. Намагається не виявляти своїх істинних почуттів.
51. Пристає на бік лідера у групових суперечках.
52. Ініціативний у встановленні контактів у спілкуванні.
53. Уникає критикування товаришів.
54. Віддає перевагу можливості звертатися до лідера частіше, ніж до інших.
55. Не подобається, коли стосунки у групі надто фамільярні.
56. Подобається створювати суперечки.

57. Прагне втримати свій високий статус у групі.
58. Схильний вступати в контакти з товаришами і швидко руйнувати їх.
59. Схильний до суперечок, задержуватий.
60. Схильний виражати невдоволення лідером.

Ключ до методики

Залежність - 3, 9, 15, 21, 27, 33, 39, 45, 51, 54.

Незалежність - 6, 12, 18, 24, 30, 36, 42, 48, 57, 60.

Товариськість - 5, 7, 13, 19, 25, 31, 37, 43, 49, 52.

Нетовариськість - 4, 10, 16, 22, 28, 34, 40, 46, 55, 58.

Прийняття боротьби - 1, 11, 17, 23, 29, 35, 41, 47, 56, 59.

Уникнення боротьби - 2, 8, 14, 20, 26, 32, 38, 44, 50, 53.

Обробка й оцінювання результатів

За ключем підраховується частота вияву кожної тенденції, причому кількість відповідей "так" за однією тенденцією підсумовується разом із кількістю відповідей "ні" за полярною тенденцією в парі.

Наприклад, кількість позитивних відповідей за шкалою "залежність" додається до кількості негативних відповідей за шкалою "незалежність". Якщо одержана сума наближається до 20, то можна говорити про перевагу тієї чи іншої стійкої тенденції, яка належить індивіду і виявляється не тільки в певній групі, а й за її межами.

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

Три-чотири відповіді "маю сумнів" за окремими тенденціями розглядаються як ознака нерішучості, ухиляння, астеничності, але вони також можуть свідчити про певну вибірковість у поведінці, тактичну гнучкість, сценічність. Краще розглядати такі характеристики в сукупності з іншими параметрами.

5. «Визначення психологічного клімату в колективі»

Інструкція: з метою вивчення психологічного клімату у вашому колективі просимо відповісти на запитання. Виберіть відповідь, що виражає вашу думку.

1. З яким настроєм ви зазвичай ідете на роботу?
 - а) завжди з гарним настроєм;
 - б) з гарним частіше, ніж з поганим;
 - в) з байдужістю;
 - г) з поганим частіше, ніж з гарним;
 - д) завжди з поганим настроєм.
2. Чи подобаються вам люди, які працюють разом з вами?

- а) так, подобаються;
 - б) багато хто подобається, деякі — ні;
 - в) байдуже;
 - г) деякі подобаються, але багато хто — ні;
 - д) ніхто не подобається.
3. Чи буває у вас бажання перейти в інший педколектив?
- а) ніколи не буває;
 - б) рідко буває;
 - в) мені все одно де працювати;
 - г) часто буває;
 - д) думаю про це постійно.
4. Чи влаштовує вас робота у школі?
- а) роботою цілком задоволений;
 - б) швидше задоволений, ніж незадоволений;
 - в) робота мені байдужа;
 - г) швидше незадоволений, ніж задоволений;
 - д) зовсім незадоволений роботою.
5. Як, на вашу думку, до вас ставиться директор?
- а) дуже добре;
 - б) добре;
 - в) байдуже;
 - г) швидше незадоволений;
 - д) дуже погано.
6. У якій формі до вас частіше звертається адміністрація?
- а) переконують, радять, чемно просять;
 - б) частіше у ввічливій формі, іноді грубо;
 - в) мені це байдуже;
 - г) частіше в грубій формі, іноді чемно;
 - д) у грубій формі, що принижує гідність.

Обробка результатів: за відповідь на кожне питання одержуєте стільки балів, який номер відповіді обрали. Підсумовують бали з усіх питань.

6-12 балів — людина високо оцінює психологічний клімату колективі. Подобаються люди, з якими працює;

13-18балів — людині швидше байдуже щодо психологічного клімату в колективі, імовірно, є інша група, де спілкування для неї значуще;

19-30 балів — людина оцінює психологічний клімату колективі як дуже поганий.

6. Методика «Який у нас колектив»

Мета: визначити ступінь задоволеності своїм колективом.

Інструкція: Школярам пропонуються характеристики різних рівнів розвитку колективу по А.Н. Лутошкіну: «Піщана розсип», «М'яка глина», «Мерехтливий маяк», «Рожеве вітрило», «Палаючий смолоскип».

Формування і згуртування колективу - це як сходження до вершини. Одному туди ніяк не добратися. Тільки разом можна штурмувати пік, іменованій «колектив».

Якщо вважати, що біля підніжжя цієї вершини групу людей ми ще не можемо назвати колективом (хоча в житті ми часто називаємо колективом будь-яку групу людей), то весь шлях буде складатися з переходів різної складності, кожен з яких закінчується уявної станцією. Давайте умовно позначимо ці станції-щаблі.

У самого підніжжя розташувалася станція «Піщана розсип». На відстані одного переходу - «М'яка глина». Приблизно на середині шляху до колективу - щабель «Мерехтливий маяк». Далі дорога крутіше, і веде вона до «Рожевого вітрила». Ще один ривок, правда найскладніший, і вершина - «Палаючий смолоскип». Щоб було зрозуміло, що означають ці ступені, дамо кожній з них більш детальну характеристику. А ви спробуйте одночасно зіставити опис з рівнем розвитку вашої групи.

«Піщана розсип»

Придивіться до піщаної розсипи - скільки піщинок зібрано разом, і в той же час кожна з них сама по собі. Налетить слабкий вітерець і віднесе частину піску в сторону, розсипле його по майданчику. Повіє вітер посильніше, і не стане розсипу.

Буває так і в групах людей. Там теж кожен як піщинка: і начебто всі разом, і в той же час кожен окремо. Ні того, щоб щось «зв'язує», єднало людей. Тут люди або ще мало знають один одного, або просто не вирішуються, а може бути, і не бажають піти назустріч один одному. Немає спільних інтересів, спільних справ. Відсутність твердого, авторитетного центру призводить до пухкості, «розсипчастості» групи.

Група ця існує формально, не приносячи радості і задоволення всім, хто в неї входить.

«М'яка глина»

Відомо, що м'яка глина - матеріал, який порівняно легко піддається впливу, і з нього можна ліпити різні вироби. В руках хорошого майстра, а таким у групі може бути бюро, комсорг, організатор справи, цей матеріал перетворюється на майстерний посудину, в прекрасний виріб, але - він може залишитися простою шматком глини, якщо до нього не докласти зусиль. Більше того, коли м'яка глина виявиться в руках нездатного людини, вона може прийняти самі невизначені форми.

У групі, що знаходиться на цьому ступені, помітні перші зусилля по згуртуванню колективу, хоча вони і боязкі. Не все виходить у організаторів, немає достатнього досвіду спільної роботи.

Скріплює ланкою тут ще є формальна дисципліна і вимоги старших. Відносини різні - доброзичливі, конфліктні. Члени групи за своєю ініціативою рідко приходять на допомогу один одному. Існують замкнуті приятельські угруповання, які мало спілкуються один з одним, нерідко сваряться. Справжнього майстра - гарного організатора поки немає, або йому важко себе проявити, тому що по-справжньому його нікому підтримати.

«Мерехтливий маяк»

У штормовому морі маяк і досвідченому і починаючому мореплавці приносить впевненість: курс вибраний правильно, «так тримати!». Зауважте, маяк горить не постійно, а періодично викидає пучки світла, як би кажучи: «Я тут. Я готовий прийти на допомогу».

Формується колектив, в якому всі стурбовані, щоб кожен йшов вірним шляхом. У такій групі переважає бажання трудитися спільно, допомагати один одному, бувати разом. Але бажання - це ще не все. Дружба, товариська взаємодопомога потребують постійного горіння, а не поодиноких, нехай навіть частих спалахів. У групі є на кого спертися. Авторитетні «доглядачі» маяка, ті, хто не дає згаснути вогню, - організатори, актив.

Група помітно вирізняється серед інших груп своєю індивідуальністю. Проте їй буває важко до кінця зібрати свою волю, знайти в усьому спільну мову, проявити наполегливість у подоланні труднощів, не завжди вистачає сил підкоритися колективним вимогам у деяких членів групи. Недостатньо проявляється ініціатива, не настільки часто вносяться пропозиції щодо поліпшення справ не тільки у своєму класі, але і в цілому в школі. Ми бачимо прояв активності сплесками, та й то не у всіх.

«Рожеве вітрило».

Рожеве вітрило - символ спрямованості вперед, неспокій, дружньої вірності, відданості своєму обов'язку. Тут діють за принципом «один - за всіх, всі - за одного».

Дружня участь і зацікавленість справами один одного поєднуються з принциповістю та взаємний вимогливістю. Командний склад вітрильника знають і надійні організатори, авторитетні товариші. До них йдуть за порадою, звертаються за допомогою, і вони безкорисливо надають її.

У більшості членів «екіпажу» проявляється почуття гордості за свій колектив, усі переживають гіркоту, коли їх осягають невдачі. Група жваво цікавиться, як йдуть справи в інших групах. Буває, що приходять на допомогу, коли їх про це попросять.

Хоча група і згуртована, але бувають такі моменти, коли вона не готова йти наперекір бурям і негод. Не завжди вистачає мужності визнати свої помилки відразу, але поступово положення може бути виправлене.

«Палаючий факел»

Палаючий факел - це живе полум'я, горючим матеріалом якого є тісна дружба, єдина воля, відмінне взаєморозуміння, ділове співробітництво, відповідальність кожного не тільки за себе, а й за весь колектив. Так, тут добре проявляються всі якості колективу, які ми бачили на ступені «Рожеве вітрило». Але це ще не все.

Світити можна і для себе, пробираючись крізь зарості, підіймаючись на скелі, спускаючись в ущелини, торуючи перші стежки. Але хіба можна відчувати себе щасливим, якщо поряд комусь важко, якщо позаду тебе групи, яким потрібна допомога і твоя міцна рука. Цей колектив той, де безкорисливо приходять на допомогу, роблять все, щоб принести користь людям, освітлюючи, подібно легендарному Данко, жаром свого серця дорогу іншим.

7. Методика «Лідер»

Інструкція: Вам буде запропоновано 50 питань, до кожного з яких дано два варіанти відповідей. Виберіть, будь ласка, один з варіантів і позначте його.

Опитувальник

1. Чи часто ви буваєте в центрі уваги оточуючих?
 - а) так,
 - б) немає.
2. Чи вважаєте ви, що багато хто з оточуючих вас людей займають більш високе положення по службі, ніж ви?
 - а) так,
 - б) немає.
3. Перебуваючи на зборах людей, рівних вам по службовому становищу, відчуваєте ви бажання не висловлювати свої думки, навіть коли це необхідно?
 - а) так,
 - б) немає.
4. Коли ви були дитиною, подобалося вам керувати іграми ваших маленьких друзів?
 - а) так,
 - б) немає.
5. Чи відчуваєте ви велике задоволення, коли вам вдається переконати когось хто вам до цього заперечував?
 - а) так,
 - б) немає.

6. Чи трапляється, що вас називають нерішучою людиною?
- а) так,
 - б) немає.
7. Чи згодні ви з твердженням: «Все найкорисніше у світі є творіння невеликого числа видатних людей»?
- а) так,
 - б) немає.
8. Чи відчуваєте ви нагальну необхідність в пораднику, який міг би направити вашу професійну активність?
- а) так,
 - б) немає.
9. Втрачали ви іноді холонокровність в бесіді з людьми?
- а) так,
 - б) немає.
10. Чи приносить вам задоволення бачити, що оточуючі побоюються вас?
- а) так,
 - б) немає.
11. У всіх обставинах (на зборах, в компанії і т.п.) чи намагаєтеся ви зайняти своє місце за столом, розташоване таким чином щоб воно дозволяло вам бути в центрі уваги і контролювати ситуацію?
- а) так,
 - б) немає.
12. Чи вважаєте ви, що робите на людей значне (імпозантне) враження?
- а) так,
 - б) немає.
13. Чи вважаєте ви себе мрійником?
- а) так,
 - б) немає.
14. Чи легко ви губитеся, якщо люди, що оточують вас, висловлюють незгоду з вами?
- а) так,
 - б) немає.
15. Чи траплялося вам за особистою ініціативою займатися організацією робочих, спортивних та інших команд і колективів?
- а) так,
 - б) немає.
16. Якщо захід, який ви намітили, не дало очікуваних результатів, то ви:
- а) будете раді, якщо відповідальність за цю справу покладуть на когось іншого;

- б) візьмете на себе всю відповідальність за рішення, яке було прийнято.
17. Яка з цих двох думок вам ближче:
- а) справжній керівник повинен вміти сам робити ту справу, якою він керує, і особисто брати участь в ньому;
- б) справжній керівник повинен тільки вміти керувати іншими і не обов'язково робити справу сам.
18. З ким ви віддаєте перевагу працювати?
- а) з покірними людьми,
- б) з непокірними людьми.
19. Чи намагаєтеся ви уникати гострих дискусій?
- а) так,
- б) немає.
20. Коли ви були дитиною, чи часто ви стикалися з владністю вашого батька?
- а) так,
- б) немає.
21. Чи вмієте ви в дискусії на професійну тему повернути на свою сторону тих, хто раніше був з вами не згоден?
- а) так,
- б) немає.
22. Уявіть собі таку сцену: під час прогулянки з друзями по лісі ви втратили дорогу. Наближається вечір, і потрібно приймати рішення. Як ви вчините?
- а) дасте можливість прийняти рішення найбільш компетентному з вас;
- б) просто не будете нічого робити, розраховуючи на інших.
23. Є прислів'я: «Краще бути першим у селі, ніж другим у місті». Справедлива вона?
- а) так,
- б) немає.
24. Чи вважаєте ви себе людиною, що робить вплив на інших?
- а) так,
- б) немає.
25. Чи може невдача в прояві ініціативи змусити вас більше ніколи цього не робити?
- а) так,
- б) немає.
26. Хто, з вашої точки зору, істинний лідер?
- а) самий компетентний чоловік;
- б) той, у кого найсильніший характер.
27. Чи завжди ви намагаєтеся зрозуміти і по гідності оцінити людей?

- а) так,
б) немає.
28. Поважаєте ви дисципліну?
а) так,
б) немає.
29. Який з наступних двох керівників для вас краще?
а) той, який все вирішує сам;
б) той, який завжди радиться і прислухається до думок інших.
30. Який з наступних стилів керівництва, на вашу думку, найкращий для роботи установи того типу, в якому ви працюєте?
а) колегіальний,
б) авторитарний.
31. Чи часто у вас створюється враження, що інші зловживають вами?
а) так,
б) немає.
32. Який з наступних двох «портретів» більше нагадує вас?
а) людина з гучним голосом, виразними жестами, за словом в кишеню не полізе;
б) людина зі спокійним, тихим голосом, стриманий, задумливий, неквапливий.
33. Як ви поведете себе на зборах і нараді, якщо вважаєте ваша думка єдино правильним, але інші з ним не згодні?
а) промовчу,
б) буду відстоювати свою думку.
34. Підкоряєте ви свої інтереси і поведінку інших людей справи, якою займаєтеся?
а) так,
б) немає.
35. Чи виникає у вас почуття тривоги, якщо на вас покладено відповідальність за яке-небудь важливу справу?
а) так,
б) немає.
36. Що б ви хотіли в своїй професійній діяльності?
а) працювати під керівництвом хорошої людини;
б) працювати незалежно.
37. Як ви ставитеся до твердження: «Для того щоб сімейне життя було вдалою, необхідно, щоб рішення в сім'ї приймав один з подружжя»?
а) згоден,
б) не згоден.

38. Чи траплялося вам купувати що-небудь під впливом думки інших людей, а, не виходячи з власної потреби?

- а) так,
- б) немає.

39. Чи вважаєте ви свої організаторські здібності вище середніх?

- а) так,
- б) немає.

40. Як ви зазвичай поведетесь, зіткнувшись з труднощами?

- а) труднощі бентежать;
- б) у мене з'являється сильне бажання їх подолати.

41. Чи робите ви різкі закиди людям, якщо вони цього заслуговують?

- а) так,
- б) немає.

42. Чи вважаєте ви, що ваша нервова система здатна витримати життєві навантаження?

- а) так,
- б) немає.

43. Як ви вчините, якщо вам запропонують зробити реорганізацію вашого закладу?

- а) введу потрібні зміни негайно;
- б) запропоную повільні, еволюційні зміни.

44. Чи зумієте ви перервати занадто балакучого співрозмовника, якщо це необхідно?

- а) так,
- б) немає.

45. Чи згодні ви з твердженням: «Для того щоб бути щасливим, треба жити непомітно»?

- а) так,
- б) немає.

46. Чи вважаєте ви, що кожна людина повинна зробити що-небудь видатне?

- а) так,
- б) немає.

47. Ким (із запропонованих професій) ви воліли б стати?

- а) художником, поетом, композитором, вченим;
- б) керівником колективу.

48. Яку музику вам приємніше слухати?

- а) могутню і урочисту,
- б) тиху і ліричну.

49. Чи відчуваєте ви хвилювання, чекаючи зустрічі з важливими людьми?

- а) так,
- б) немає.

50. Чи часто ви зустрічали людей з більш сильною волею, ніж ваша?

- а) так,
- б) немає.

Оцінка результатів і висновки

У відповідності з наступним ключем визначається сума балів, отриманих випробуванним.

Ключ: 1а, 2а, 3б, 4а, 5а, 6б, 7а, 8б, 9б, 10а, 11а, 12а, 13б, 14б, 15а, 16б, 17б, 18б, 19б, 20а, 21а, 22б, 23а, 24а, 25б, 26а, 27б, 28а, 29б, 30б, 31а, 32а, 33а, 34а, 35б, 36б, 37а, 38б, 39а, 40б, 41а, 42а, 43а, 44б, 45б, 46а, 47б, 48а, 49б, 50б.

За кожен відповідь, що збігається з ключовим, випробуваний одержує 1 бал, в іншому випадку - 0 балів.

Якщо сума балів виявилася до 25 балів, то якості лідера виражені слабо.

від 26 до 35, то якості лідера виражені середньо.

від 36 до 40, то лідерські якості виражені сильно.

понад 40, то дана людина, як лідер, схильний до диктату.

Тести на лідерство застосовуються для виявлення лідерських якостей і ступеня їх вираженості. Випробуванним, які мають досить низькі оцінки тестування, доцільно подумати над своїми індивідуальними якостями, визначити шляхи розвитку лідерських здібностей та використовувати відповідні вправи та тренінги. Навіть якщо Ви не прагнете стати керівником, систематична робота з розвитку лідерських здібностей не буде марною, оскільки підвищить Ваше вплив на оточуючих.

8. Орієнтовна схема спостереження за класом

(За Н.О. Ільчишин, С.М. Чолій, М.В. Сімків)

Інструкція: На основі ваших спостережень оцініть за п'ятибальною шкалою наявність в класу кожної характеристики.

5 – характеристика наявна;

4 – характеристика швидше наявна;

3 – відсутня впевненість, що наявна ця характеристика;

2 – характеристика швидше відсутня;

1 – характеристика відсутня.

Характеристики групи	Параметри спостереження	Так	Швидше так, ніж ні	Важко відповісти	Швидше ні, ніж так	Ні
		1	2	3	4	5
Інтегративність – міра єдності членів групи	Чи почувають учні класу себе єдиним колективом, спільнотою?					
Мікроклімат – комфортність перебування в групі, задоволеність нею	Чи відчуває переважна більшість учнів класу себе в групі комфортно?					
Референтність – міра прийняття членами групи групових правил (норм)	Чи приймає та виконує правила, встановлені групою, переважна більшість учнів класу?					
Лідерство – міра впливу певних членів групи на групу в цілому	Чи є в класі учні, які здатні впливати на рішення, що приймаються класом?					
	Чи є в класі учні, які відіграють головну роль в організації навчальної діяльності чи при вирішенні завдань, поставлених перед класом?					
	Чи є учні, які ініціюють неформальне міжособистісне спілкування в класі?					
Інтергрупова (міжгрупова) активність – міра впливу даної групи на інші групи	Чи має даний клас вплив на інші класи?					
Організованість – реальна здатність групи до самоорганізації	Чи здатен клас самостійно (без впливу класного керівника, вчителів чи батьків) організуватися для здійснення певної діяльності?					
Спілкування в групі	Чи здатен клас досягти					

	взаєморозуміння у проблемних ситуаціях?					
Згуртованість групи	Чи є у класі традиція спільних святкувань днів народжень чи інших свят?					
Здатність до взаємодії	Чи характерною для класу є співпраця між учнями?					
Групова ідентифікація	Чи ідентифікують члени групи себе з нею ("мій клас", "моя група")?					
Відповідальність	Чи відповідально ставляться учні до своїх обов'язків та завдань, що стоять перед ними?					
Контактність	Чи часто контактують між собою учні класу? Чи допомагають один одному, коли це потрібно?					
Відкритість	Чи спілкуються та співпрацюють учні класу з представниками інших класів?					

9. Методика вивчення мотивів участі школярів у діяльності класу

Інструкція. Визначте, що і якою мірою залучає вас в класі до співпраці. Для цього оцініть перераховані твердження за наведеною шкалою.

- 0 – не приваблює зовсім;
- 1 – приваблює слабко;
- 2 – приваблює значною мірою;
- 3 – дуже приваблює.

1. Цікава справа.
2. Спілкування з різними людьми.
3. Допомога товаришам.
4. Передача своїх знань.
5. Творча діяльність.
6. Можливість заслужити повагу товаришів.
7. Отримання нових знань, умінь.
8. Участь у справах свого колективу.

9. Можливість зробити добру справу для інших.

10. Вироблення в собі певних рис характеру.

Обробка та інтерпретація результатів

Для визначення домінуючих мотивів необхідно вирізнити такі блоки:

а) колективістські мотиви (пункти 3, 4, 8, 10);

б) особисті мотиви (пункти 1, 2, 5, 6, 12);

в) престижні мотиви (пункти 7, 9, 11).

Домінуючі мотиви участі дітей у діяльності класу визначаються шляхом порівняння середніх оцінок за кожним блоком.

10. Біполярна шкала взаємовідносин Ф. Фідлера, в адаптації Ю.Л. Ханіна

Процедура проведення. Біполярна шкала взаємин, складається з 10 пар протилежних за змістом якостей. Досліджувані повинні оцінити дані пари за 8-бальною шкалою. Оціночні бали 1 2 3 4 5 6 7 8 в шкалу не вносяться.

Інструкція: «Нижче наведені протилежні за змістом пари слів, за допомогою яких можна оцінити стосунки в будь-якій групі людей. Чим ближче до правого або лівого слова в кожній парі ви поставите знак «х» чи «+», тим більше виражена ця ознака у вашому класі».

Дружелюбність									Ворожість
Згода									Незгода
Задоволеність									Незадоволеність
Захопленість									Байдужість
Продуктивність									Непродуктивність
Геплота									Холодність
Співробітництво									Відсутність співробітництва
Взаємна підтримка									Недоброзичливість
Цікавість									Нудьга
Успішність									Безуспішність

Обробка результатів

Відповіді за усіма шкалами оцінюються за розташуванням хрестика чи плюсіка, поставленого досліджуваним від 1 до 8 балів. Підсумковий показник для кожного знаходиться в діапазоні від 10 (найсприятливіший клімат) до 80 (найбільш несприятливий).

Поєднавши значки, поставлені учнями, можна побудувати профіль оцінки ними психологічного клімату класу.

Визначивши середні значення оцінок за кожною парою слів, можна отримати середньогрупові показники класу.

Зіставлення загальногрупових показників з індивідуальними дозволяє виділити тих учнів, які демонструють занижені або завищені оцінки за всіма показниками. Занижені оцінки можуть розглядатися як свідчення незадоволеності становищем у класі.

11. Визначення опосередкованості групової згуртованості цілями і завданнями спільної діяльності (В.С. Івашкін, В. В. Онуфрієва)

Досліджуваним пропонується список з 21 якості особистості, що включають ділові, моральні та емоційні, розташовані у випадковому порядку.

Працелюбність	Д	Діловитість	Д
Принциповість	Д	Скромність	М
Веселість	Э	Дружелюбність	М
Акуратність	Д	Стриманість	Э
Чесність	М	Справедливість	М
Старанність	Д	Товариськість	Э
Порядність	М	Активність	Д
Організованість	Д	Щирість	Э
Чуйність	Э	Наполегливість	Д
Привітність	Э	Обов'язковість	Э
		Правдивість	М

Д – ділові, М – моральні, Е – емоційні якості

Інструкція. Оберіть із запропонованого списку 5 якостей, які, на вашу думку, є найбільш важливими для людини як члена колективу.

Обробка результатів:

Підраховується:

- 1) загальна кількість обраних якостей: кількість досліджуваних помножити на 5;
- 2) кількість виборів, що отримала кожна група якостей;
- 3) відсоток виборів, що стосуються емоційних, ділових та моральних якостей:

$$K_M = [M / (5 N)] * 100\%;$$

$$K_D = [D / (5 N)] * 100\%;$$

$$K_E = [E / (5 N)] * 100\%.$$

де М, Д, Е - число виборів по кожній групі якостей; N - число досліджуваних в групі.

Інтерпретація результатів

Висока групова згуртованість - $K_D \Rightarrow 55\%$ або $K_D + K_M \Rightarrow 60\%$, 3 бали

Середня групова згуртованість $K_M > 55\%$, 2 бали

Низька групова згуртованість – всі інші випадки, 1 бал.

Практичне заняття 5.

Тема: Соціалізація особистості в освітньому просторі

План:

1. Поняття соціалізації в соціальній психології.
2. Соціалізація як діалектичний цілісний процес.
3. Основні теоретичні напрямки теорії соціалізації.
4. Форми та сфери соціалізації особистості.
5. Етапи та агенти соціалізації особистості.
6. Соціально-психологічні механізми соціалізації.

Література:

1. Волянська О.В., Ніколаєвська А.М. (2008). *Соціальна психологія : навчальний посібник* / О. В. Волянська, А. М. Ніколаєвська. - К. : Знання, 2008. - 275 с.
2. Горностай П.П., ред. (2011). *Оптимізація соціально-психологічного клімату групових суб'єктів освітньої діяльності*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – К.: Міленіум. – 80 с.
3. Орбан-Лембрик Л. Е. (2004). *Соціальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів: У 2-х кн.* / Л. Е. Орбан-Лембрик. - К. : Либідь, 2004 - 2006 Кн. 1 : Соціальна психологія особистості і спілкування. - К., 2004. - 576 с.
4. Орбан-Лембрик Л. Е. (2006). *Соціальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів: У 2-х кн.* / Л. Е. Орбан-Лембрик. - К. : Либідь, 2004 - 2006 Кн. 2 : Соціальна психологія груп. Прикладна соціальна психологія. - К., 2006.
5. Слюсаревський М. М. (ред). (2018). *Основи соціальної психології*. Київ : Талком.

Методики для роботи на занятті:

1. Методика діагностики соціально-психологічної адаптації

К.Роджерса

Інструкція. У опитувальнику містяться висловлювання про людину, про її спосіб життя: переживання, думки, звички, стиль поведінки. Їх завжди можна співвіднести з Вашим способом життя.

Прочитавши чергове висловлювання опитувальника, примірьте його до своїх звичок, свого способу життя і оцініть, якою мірою цей вислів може бути віднесений до вас. Для того, щоб позначити вашу відповідь у бланку, виберіть

відповідну, на вашу думку, оцінку з семи варіантів оцінок, пронумерованих цифрами від 0 до 6.

Шкала оцінок:

- 0 - це до мене зовсім не відноситься;
- 1 - це до мене швидше за все не відноситься;
- 2 - сумніваюся, що це можна віднести до мене;
- 3 – важко визначитися;
- 4 - це схоже на мене, але немає впевненості;
- 5 - це на мене схоже;
- 6 - це точно про мене.

1. Почувається незручно, коли вступає з кимось у розмову.	1	2	3	4	5	6
2. Немає бажання розкриватися перед іншими.	1	2	3	4	5	6
3. У всьому любить суперництво, змагання, боротьбу.	1	2	3	4	5	6
4. Висуває високі вимоги.	1	2	3	4	5	6
5. Часто сварить себе за зроблене.	1	2	3	4	5	6
6. Часто почувається приниженим.	1	2	3	4	5	6
7. Сумнівається, що може подобатися комусь із осіб протилежної статі.	1	2	3	4	5	6
8. Свої обіцянки виконує завжди.	1	2	3	4	5	6
9. Теплі, добрі стосунки з оточуючими.	1	2	3	4	5	6
10. Людина стримана, замкнена; тримається від усіх трохи осторонь.	1	2	3	4	5	6
11. У своїх невдачах звинувачує себе.	1	2	3	4	5	6
12. Людина відповідальна; на нього можна покластися.	1	2	3	4	5	6
13. Відчуває, що не в силах хоч щось змінити, всі зусилля марні.	1	2	3	4	5	6
14. Багато на що дивиться очима однолітків.	1	2	3	4	5	6
15. Приймає загалом ті правила та вимоги, яких слід дотримуватися.	1	2	3	4	5	6
16. Власних переконань та правил не вистачає.	1	2	3	4	5	6
17. Любить мріяти — іноді просто серед білого дня. Насилу повертається від мрії до дійсності.	1	2	3	4	5	6
18. Завжди готовий до захисту та навіть нападу; «застрягає» на переживаннях образ, подумки перебираючи способи помсти.	1	2	3	4	5	6
19. Вміє керувати собою та власними вчинками, змушувати себе, дозволяти собі; самоконтроль для нього – не проблема.	1	2	3	4	5	6

20. Часто псується настрої: накочує зневіра, нудьга.	1	2	3	4	5	6
21. Все, що стосується інших, не турбує: зосереджений на собі; зайнятий собою.	1	2	3	4	5	6
22. Люди, як правило, йому подобаються.	1	2	3	4	5	6
23. Не соромиться своїх почуттів, відкрито їх висловлює.	1	2	3	4	5	6
24. Серед великого збігу народу буває трохи самотньо.	1	2	3	4	5	6
25. Зараз дуже не по собі. Хочеться все кинути, кудись сховатися.	1	2	3	4	5	6
26. З оточуючими зазвичай ладнає.	1	2	3	4	5	6
27. Найважче боротися з самим собою.	1	2	3	4	5	6
28. Насторожує незаслужене недобррозичливе ставлення оточуючих.	1	2	3	4	5	6
29. У душі - оптиміст, вірить у краще.	1	2	3	4	5	6
30. Людина неподатлива, уперта, таких називають важкими.	1	2	3	4	5	6
31. До людей критичний і судить їх, якщо вважає, що вони на це заслуговують.	1	2	3	4	5	6
32. Зазвичай відчувається не ведучим, а веденим: йому не завжди вдається мислити і діяти самостійно.	1	2	3	4	5	6
33. Більшість із тих, хто його знає, добре до нього ставиться, любить його.	1	2	3	4	5	6
34. Іноді бувають такі думки, якими не хотілося б ні з ким ділитися.	1	2	3	4	5	6
35. Людина із привабливою зовнішністю.	1	2	3	4	5	6
36. Почувається безпорадним, потребує когось, хто був би поруч.	1	2	3	4	5	6
37. Приймаючи рішення, слідує йому.	1	2	3	4	5	6
38. Приймає, начебто, самостійні рішення, проте внутрішньо неспроможна звільнитися від впливу інших.	1	2	3	4	5	6
39. Зазнає почуття провини, навіть коли звинувачувати себе ніби ні в чому.	1	2	3	4	5	6
40. Відчуває ворожість до того, що його оточує.	1	2	3	4	5	6
41. Усім задоволений.	1	2	3	4	5	6
42. Вибитий із колії: не може зібратися, взяти себе в руки, організувати себе.	1	2	3	4	5	6
43. Відчуває млявість; все, що раніше хвилювало, раптом стало байдужим.	1	2	3	4	5	6
44. Врівноважений, спокійний.	1	2	3	4	5	6
45. Розлютившись, нерідко виходить із себе.	1	2	3	4	5	6
46. Часто відчувається скривдженим.	1	2	3	4	5	6

47. Людина рвучка, нетерпляча, гаряча: не вистачає стриманості.	1	2	3	4	5	6
48. Буває, що пліткує.	1	2	3	4	5	6
49. Не дуже довіряє своїм почуттям: вони іноді підводять його.	1	2	3	4	5	6
50. Досить важко бути самим собою.	1	2	3	4	5	6
51. На першому місці розум, а не почуття; перш ніж щось зробити, подумає.	1	2	3	4	5	6
52. Те, що відбувається з ним, тлумачить на свій лад, здатний понавигадувати зайвого... Словом — не від цього світу.	1	2	3	4	5	6
53. Людина терпима до людей і приймає кожного такою, якою вона є.	1	2	3	4	5	6
54. Намагається не думати про свої проблеми.	1	2	3	4	5	6
55. Вважає себе цікавою людиною – привабливою як особистість, помітною.	1	2	3	4	5	6
56. Людина сором'язлива, легко знічується.	1	2	3	4	5	6
57. Обов'язково треба нагадувати, підштовхувати, щоб довів справу до кінця.	1	2	3	4	5	6
58. У душі відчуває перевагу над іншими.	1	2	3	4	5	6
59. Немає нічого, у чому проявив би себе, виявив свою індивідуальність, своє Я.	1	2	3	4	5	6
60. Боїться, що подумають про нього інші.	1	2	3	4	5	6
61. Честолюбний, небайдужий до успіху, похвали, у тому, що для нього важливо, намагається бути серед найкращих.	1	2	3	4	5	6
62. Людина, у якої в даний момент багато чого заслуговує зневаги.	1	2	3	4	5	6
63. Людина діяльна, енергійна, сповнена сил та ініціатив.	1	2	3	4	5	6
64. Пасує перед труднощами та ситуаціями, які загрожують ускладненнями.	1	2	3	4	5	6
65. Себе просто недостатньо цінує.	1	2	3	4	5	6
66. За натурою лідер і вміє вести за собою інших.	1	2	3	4	5	6
67. Ставиться до себе в цілому добре.	1	2	3	4	5	6
68. Людина діяльна, енергійна; йому завжди важливо наполягти на своєму.	1	2	3	4	5	6
69. Не любить, коли з кимось псуються стосунки, особливо якщо розбіжності загрожують стати явними.	1	2	3	4	5	6
70. Довго не може ухвалити рішення, а потім сумнівається в його правильності.	1	2	3	4	5	6
71. Перебуває у розгубленості, все сплуталося, все змішалось в нього.	1	2	3	4	5	6

72. Задоволений собою.	1	2	3	4	5	6
73. Невдачливий.	1	2	3	4	5	6
74. Людина приємна, що викликає симпатію до себе.	1	2	3	4	5	6
75. Обличчям, може, й не дуже красивий, але може подобатися як людина, як особистість.	1	2	3	4	5	6
76. Зневажає осіб протилежної статі та не зв'язується з ними.	1	2	3	4	5	6
77. Коли треба щось зробити, охоплює страх: а раптом не впораюся, а раптом не вийде.	1	2	3	4	5	6
78. Легко, спокійно на душі, немає нічого, що дуже б турбувало.	1	2	3	4	5	6
79. Вміє наполегливо працювати.	1	2	3	4	5	6
80. Відчуває, що росте, дорослішає: змінюється сам і змінюється ставлення до навколишнього світу.	1	2	3	4	5	6
81. Трапляється, що говорить про те, в чому зовсім не розуміється.	1	2	3	4	5	6
82. Завжди говорить лише правду.	1	2	3	4	5	6
83. Стривожений, стурбований, напружений.	1	2	3	4	5	6
84. Щоб змусити хоч щось зробити, потрібно як слід наполягти, тоді він поступиться.	1	2	3	4	5	6
85. Відчуває невпевненість у собі.	1	2	3	4	5	6
86. Обставини часто змушують захищати себе, виправдовуватися та обґрунтовувати свої вчинки.	1	2	3	4	5	6
87. Людина поступлива, податлива, м'яка у відносинах з іншими.	1	2	3	4	5	6
88. Людина розумна, любить розмірковувати.	1	2	3	4	5	6
89. Іноді любить похвалитися.	1	2	3	4	5	6
90. Приймає рішення і відразу їх змінює; зневажає себе безвольністю, а зробити з собою нічого не може.	1	2	3	4	5	6
91. Намагається покладатися на свої сили, не розраховуючи на чийсь допомогу.	1	2	3	4	5	6
92. Ніколи не спізнюється.	1	2	3	4	5	6
93. Зазнає відчуття скутості, внутрішньої несвободи.	1	2	3	4	5	6
94. Виділяється серед інших.	1	2	3	4	5	6
95. Не дуже надійний товаришу, не в усьому можна покластися.	1	2	3	4	5	6
96. У собі все ясно, добре розуміє себе.	1	2	3	4	5	6
97. Товариська, відкрита людина; легко сходиться з людьми.	1	2	3	4	5	6

98. Сили та здібності цілком відповідають тим завданням, які доводиться вирішувати; з усім може впоратися.	1	2	3	4	5	6
99. Себе не цінує; ніхто його всерйоз не сприймає; у кращому випадку до нього поблажливі, просто терплять.	1	2	3	4	5	6
100. Непокоїться, що представники протилежної статі занадто займають його думки.	1	2	3	4	5	6
101. Усі свої звички вважає гарними.	1	2	3	4	5	6

Обробка результатів:

Адаптація (А) Загальний показник	Адаптивність (а)	4, 5, 9, 11, 12, 15, 19, 22, 23, 26, 27, 29, 33, 35, 37, 41, 44, 47, 51, 53, 55, 61, 63, 67, 68, 72, 74, 75, 78, 79, 80, 88, 91, 94, 96, 97, 98	
	Деадаптивність (б)	2, 6, 7, 13, 16, 18, 25, 28, 32, 38, 40, 42, 43, 49, 50, 52, 54, 56, 59, 60, 62, 64, 65, 70, 71, 73, 76, 77, 83, 84, 86, 90, 95, 99, 100	
Щирість		34, 45, 48, 81, 89, 8, 82, 92, 101	
Самоприйняття (S)	Прийняття себе (а)	33, 35, 55, 67, 72, 74, 75, 80, 88, 94, 96	
	Неприйняття себе (б)	7, 59, 62, 65, 90, 95, 99	
Прийняття інших (L)	Прийняття інших (а)	9, 14, 22, 26, 53, 97	
	Неприйняття інших (б)	2, 10, 21, 28, 40, 60, 76	
Емоційна комфортність (Е)	Емоційний комфорт (а)	23, 29, 30, 41, 44, 47, 78	
	Емоційний дискомфорт (б)	6, 42, 43, 49, 50, 83, 85	
Інтернальність (контроль) (І)	Внутрішній контроль (а)	4, 5, 11, 12, 19, 27, 37, 51, 63, 68, 79, 91, 98	
	Зовнішній контроль (б)	13, 25, 36, 52, 57, 70, 71, 73, 77	
Домінування (D)	Домінування (а)	58, 61, 66	

	Відсутність домінування (б)	16, 32, 38, 69, 84, 87	
Уникнення проблем		17, 18, 54, 64, 86	

Розрахунок інтегральних показників:

<p align="center">Адаптація</p> $A = \frac{a}{a+b} * 100\%$ <p align="center">A =</p>	<p align="center">Самоприйняття</p> $S = \frac{a}{a+b} * 100\%$ <p align="center">S =</p>
<p align="center">Прийняття інших</p> $L = \frac{1,2a}{1,2a+b} * 100\%$ <p align="center">L =</p>	<p align="center">Емоційна комфортність (Е)</p> $E = \frac{a}{a+b} * 100\%$ <p align="center">E =</p>
<p align="center">Інтернальність (контроль)</p> $I = \frac{a}{a+1,4b} * 100\%$ <p align="center">I =</p>	<p align="center">Домінування</p> $D = \frac{2a}{2a+b} * 100\%$ <p align="center">D =</p>

Інтерпретація результатів:

		Високий рівень	Середній рівень	Низький рівень
Адаптація (А)	Адаптивність (а)	0 - 67	68 - 136	137 <
	Деадаптивність (б)	0 - 67	68 - 136	137 <
Щирість		0 - 17	18 - 36	37 <
Самоприйняття (S)	Прийняття себе (а)	0 - 21	22 - 42	43 <
	Неприйняття себе (б)	0 - 13	14 - 28	29 <
Прийняття інших (L)	Прийняття інших (а)	0 - 11	12 - 24	25 <
	Неприйняття інших (б)	0 - 13	14 - 28	29 <
Емоційна комфортність (Е)	Емоційний комфорт (а)	0 - 13	14 - 28	29 <
	Емоційний дискомфорт (б)	0 - 13	14 - 28	29 <

Інтернальність (контроль) (І)	Внутрішній контроль (а)	0 – 25	26 – 52	53 <
	Зовнішній контроль (б)	0 – 17	18 – 36	37 <
Домінування (D)	Домінування (а)	0 – 5	6 – 12	13 <
	Відсутність домінування (б)	0 – 11	12 – 24	25 <
Уникнення проблем		0 - 9	10 - 20	21

2. Методика діагностики соціально-психологічних установок особистості в мотиваційно-потребовій сфері О. Потьомкіної

Інструкція: Дайте відповідь на кожне питання, виявивши згоду (+) чи незгоду (-) у бланку відповідей.

Бланк відповідей

<i>A – E, П - P</i>										Сума
1	5	9	13	17	21	25	29	33	37	
2	6	10	14	18	22	26	30	34	38	
3	7	11	15	19	23	27	31	35	39	
4	8	12	16	20	24	28	32	36	40	
<i>C – B, П - Д</i>										
1	5	9	13	17	21	25	29	33	37	
2	6	10	14	18	22	26	30	34	38	
3	7	11	15	19	23	27	31	35	39	
4	8	12	16	20	24	28	32	36	40	

Частина I. Виявлення ступеня вираженості соціально-психологічних установок, спрямованих на «альтруїзм – егоїзм», «процес – результат».

A - E, П - P

1. Сам процес виконуваної роботи захоплює вас більше, ніж етап її завершення?
2. Для досягнення мети ви зазвичай не шкодуєте сил?
3. Вам часто говорять, що ви більше думаете про інших ніж про себе?
4. Ви багато часу приділяєте своїй особі?
5. Ви зазвичай довго не наважуєтесь почати робити те, що вам не цікаво, навіть якщо це необхідно?

6. Ви впевнені, що наполегливості у вас більше, ніж здібностей?
7. Вам легше просити за інших, ніж за себе?
8. Ви вважаєте, що людина спочатку повинна думати про себе, а потім про інших?
9. Закінчуючи цікаву справу, ви часто шкодуєте про те, що цікава робота вже завершена, а з нею шкода розставатися?
10. Вам більше подобаються діяльні люди, здатні досягати результату, ніж добрі й чуйні?
11. Вам важко відмовити людям, коли вони вас про що-небудь просять?
12. Для себе ви робите що-небудь із більшим задоволенням, ніж для інших?
13. Ви відчуваєте задоволення від гри, у якій не потрібно думати про виграш?
14. Ви вважаєте, що успіхів у вашому житті більше, ніж невдач?
15. Ви часто намагаєтеся зробити людям послуги, якщо в них сталося лихо або неприємності?
16. Ви переконані, що не потрібно для когось сильно напружуватися?
17. Ви найбільше шануєте людей, здатних захопитися справою по-справжньому?
18. Ви часто завершуєте роботу всупереч несприятливій обстановці, нестачі часу, перешкодам з боку інших?
19. Для себе у вас зазвичай бракує ні часу, ні сил?
20. Вам важко змусити себе зробити щось для інших?
21. Ви часто починаєте одночасно багато справ і не встигаєте закінчити її до кінця?
22. Ви вважаєте, що маєте досить сил, щоб розраховувати на успіх у житті?
23. Ви прагнете якнайбільше зробити для інших людей?
24. Ви переконані, що турбота про інших часто йде на шкоду собі?
25. Чи можете ви захопитися справою настільки, що забуваєте про час і про себе?
26. Вам часто вдається довести розпочату справу до кінця?
27. Ви переконані, що найбільша цінність у житті - жити інтересами інших людей?
28. Ви можете назвати себе егоїстом?
29. Буває, що ви, захопившись деталями, не можете закінчити розпочату справу?
30. Ви уникаєте зустрічей із людьми, що не володіють діловими якостями?

31. Ваша характерна риса - безкорисливість?
32. Вільний час ви використовуєте для своїх захоплень?
33. Ви часто завантажуєте свою відпустку або вихідні дні роботою через те, що комусь обіцяли що-небудь зробити?
34. Ви засуджуєте людей, що не вміють подбати про себе?
35. Вам важко вирішити використати зусилля людини у своїх інтересах?
36. Ви часто звертаєтесь з проханням до людей зробити що-небудь із корисливих намірів?
37. Погоджуючись на яку-небудь справу, ви більше думаєте про те, наскільки вона вам цікава?
38. Прагнення до результату в будь-якій справі – ваша характерна риса?
39. Ваша характерна риса - уміння допомогти іншим людям?
40. Ви здатні зробити максимальні зусилля лише за гарну винагороду?

Частина II. Виявлення ступеня вираженості соціально-психологічних установок, спрямованих на «свобода – влада», «праця – гроші».

С – В, П - Д

1. Ви згодні, що найголовніше в житті – бути майстром своєї справи?
2. Ви найбільше цінуєте можливість самостійного вибору рішення?
3. Ваші знайомі вважають вас владною людиною?
4. Ви згодні, що люди, які не вміють заробити гроші, не гідні поваги?
5. Творча праця для вас є головною насолодою в житті?
6. Основне прагнення у вашому житті — свобода, а не влада і гроші?
7. Ви згодні, що мати владу над людьми - найважливіша цінність?
8. Ваші друзі заможні?
9. Ви прагнете, щоб усі навколо вас були зайняті захоплюючою справою?
10. Чи завжди ви можете слідувати своїм переконанням усупереч вимогам збоку?
11. Чи вважаєте ви, що найважливіша якість для влади — її сила?
12. Ви впевнені, що все можна купити за гроші?
13. Ви обираєте друзів за діловими якостями?
14. Ви намагаєтесь не зв'язувати себе різними зобов'язаннями з іншими людьми?
15. Ви відчуваєте обурення, якщо хто-небудь не підкоряється вашим вимогам?
16. Гроші надійніші, ніж влада і свобода?
17. Вам буває нестерпно нудно без улюбленої роботи?
18. Ви переконані, що кожний повинен мати свободу в межах закону?

19. Вам легко змусити людей робити те, що ви хочете?
20. Ви згодні, що краще мати високу зарплатню, ніж високий інтелект?
21. У житті ви радієте відмінному результату роботи?
22. Найголовніше прагнення у вашому житті - бути вільним?
23. Ви вважаєте себе здатним керувати великим колективом?
24. Чи є для вас заробіток головним прагненням у житті?
25. Улюблена справа для вас більш цінна, ніж влада і гроші?
26. Вам зазвичай удається відвоювати своє право на свободу?
27. Чи відчуваєте ви бажання влади, прагнення керувати?
28. Ви згодні, що гроші «не пахнуть» і неважливо, як вони зароблені?
29. Навіть відпочиваючи, ви не можете не працювати?
30. Ви готові жертвувати більшим, щоб бути вільним?
31. Ви почуваетесь господарем у своїй сім'ї?
32. Вам важко обмежувати себе у грошах?
33. Ваші друзі й знайомі цінують вас як фахівця?
34. Люди, що обмежують вашу свободу, викликають у вас найбільше обурення?
35. Влада може замінити вам багато інших цінностей?
36. Вам зазвичай удається заощадити потрібну суму грошей?
37. Праця - найбільша цінність для вас?
38. Ви впевнено і невимушено почуваетесь серед незнайомих людей?
39. Ви згодні обмежити свободу, щоб мати владу?
40. Найсильніший стрес для вас - відсутність грошей?

Ключ до методики:

Частина I. Виявлення установок «альтруїзм – егоїзм», «процес – результат»:

- орієнтація на процес: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37;
- орієнтація на результат: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38;
- орієнтація на альтруїзм: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39;
- орієнтація на егоїзм: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Частина II. Виявлення установок «свобода – влада», «праця – гроші»:

- орієнтація на працю: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37;
- орієнтація на свободу: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38;
- орієнтація на владу: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39;
- орієнтація на гроші: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

За кожну відповідь «Так» нараховується 1 бал. Обчислюється сума значень по кожній з восьми установок особистості.

Інтерпретація:

Значення за шкалами позначають важливість для людини кожного з описуваних нижче типів мотивів. Важливо не тільки те, яке (або які) з цих значень найбільш велике, але і те, як вони співвідносяться між собою і яке з них найменше.

Орієнтація на процес. При великих значеннях за шкалою людина має установку на процес. У роботі або іншій діяльності їй важливо, щоб саме заняття було цікавим. Над досягненням мети вона відносно мало замислюється, тому, наприклад, може запізнитися зі здачею роботи. А якщо процес став їй нецікавий, вона може і зовсім закинути дане заняття, не замислюючись про наслідки. Людині з такою установкою легше впоратися із завданням, де важливий сам процес, наприклад, гра в театрі.

Зазвичай люди більш орієнтовані на процес, менше замислюються над досягненням результату, часто запізнюються зі здачею роботи, їх процесуальна спрямованість перешкоджає результативності. Ними більше рухає інтерес до справи, а для досягнення результату потрібно багато рутинної роботи, негативне ставлення до якої вони не можуть подолати.

Орієнтація на результат. Великі значення за шкалою означають установку на результат. Людина прагне досягти результату у своїй діяльності всупереч усьому – метушні, перешкодам, невдачам. Вона може входити до числа найнадійних співробітників. Але вона може за прагненням до досягнення результату забути про все інше, наприклад, комусь ненавмисно нашкодити або просто зробити справу швидко, але неякісно.

Орієнтація на альтруїзм. При великих значеннях за шкалою людина має установку на альтруїзм, на те, щоб діяти перш за все на користь іншим, часто на шкоду собі (і справі). Це люди, про яких варто подбати. Альтруїзм – найцінніша громадська мотивація, наявність якої відрізняє зрілу людину. Традиційно ця установка вважається цінною, а людина, що володіє нею, – заслуговує на повагу. Альтруїст може бути вельми небезпечний для себе і оточуючих, коли починає самовіддано заганяти людство (або просто сім'ю або групу) у щастя. Але, якщо він не дозволяє собі такого, то може бути надзвичайно корисний оточуючим і при цьому відчувати себе від цього щасливим незалежно від особистого становища. Хоча допускати його, скажімо, до фінансового управління комерційною організацією небезпечно.

Орієнтація на егоїзм. Коли є велике значення за шкалою, людина зосереджена в основному на своїх особистих інтересах. Це не обов'язково означає, що його інтереси зводяться до матеріальної вигоди – просто при прийнятті рішень він вельми серйозно враховує те, як їх наслідки позначаються на ньому особисто. Володіти такою установкою можуть як злодій і скнара, так і

просто цілком моральна і добра людина, котра дотримується розумного егоїзму. Люди з надмірно вираженим егоїзмом зустрічаються досить рідко. Частина розумного егоїзму не може нашкодити людині. Більше шкодить його відсутність, причому це серед людей інтелігентних професій зустрічається досить часто.

Орієнтація на працю. Велике значення за шкалою говорить про орієнтацію на працю. Людина весь час використовує для того, щоб щось зробити, при цьому не шкодуючи вихідних днів, відпустки. Праця сама по собі приносить їй більше радості і задоволення, ніж інші заняття. На відміну від установки на процес тут людині важливо відчувати, що вона не просто зайнята, а саме працює. При цьому те, наскільки ця праця насправді результативна, має мало значення, але важливо, наскільки вона схвалюється керівництвом або суспільством. Така установка – одна з причин продовження роботи, коли зарплату не платять і заплатити не можуть в принципі, оскільки продукція нікому не потрібна.

Орієнтація на гроші. При великих значеннях за шкалою людина має установку на гроші. Провідною цінністю для людей з цієї орієнтацією є прагнення до збільшення свого добробуту. Коли у такої людини грошей немає, вона думає в основному про те, як їх дістати, а коли вони є – як їх не втратити і примножити. Гроші для неї мають цінність самі по собі, а не тільки як засіб придбання чого-небудь. Людина не обов'язково стане їх, скажімо, красти, але при виборі роботи для себе, швидше за все, зверне увагу на зарплату, ніж на цікавість.

Орієнтація на свободу. При великих значеннях за шкалою людина має установку на свободу. Вона для неї – головна цінність. Людина не терпить ніяких обмежень і готова йти на жертви заради відстоювання своєї незалежності (іноді від уявної небезпеки). Дуже часто орієнтація на свободу поєднується з орієнтацією на працю, рідше це поєднання свободи і грошей.

Орієнтація на владу. Велике значення за шкалою означає, що людина має установку на владу. Вона хоче відчувати контроль над іншими людьми і на багато готова заради цього. Вона може виявитися в результаті тираном, але може стати і непоганим керівником. Для людей з подібною орієнтацією провідною цінністю є вплив на інших, на суспільство.

Людина з будь-якою установкою (точніше з набором установок, досить рідко лише одна установка виявляється повністю домінуючою, тобто значення за іншими шкалами різко менше) може знайти як своє цілком корисне місце в суспільстві, так і свій спосіб зруйнувати все навколо себе. Але те, навіщо (і частково – яким чином) людина зробить те або інше, і показується результатами даного тесту.

На підставі результатів використання методики можна виявити кілька рівнів орієнтацій:

- 1) рівень високої мотивації з гармонійними орієнтаціями. Всі орієнтації виражені сильно і в рівній мірі;
- 2) рівень низької мотивації, коли всі орієнтації виражені надзвичайно слабо;
- 3) рівень дисгармонійної мотивації, у яких деякі орієнтації виражені сильно, а інші можуть навіть бути відсутніми.

3. Методика діагностики морально-етичної відповідальності особистості

І.Г. Тимощука

Інструкція. Вам необхідно відповісти на наведені нижче твердження, позначивши відповідну клітинку або кольором, або вставкою певного значка.

Твердження	Так	Важко відповіст и	Ні
1. Мені здається, що кохання в сучасному світі втратило свою цінність.			
2. Я вважаю, що інтуїтивно оцінити аморальність людського вчинку не може ніхто.			
3. Я думаю, що постійний аналіз своєї поведінки та вчинків рід потрібна, але не необхідна.			
4. У житті я більше дотримуюся принципу: «Мені подобається», а не «Я винен».			
5. Я думаю, що такі поняття як «обов'язок» та «честь» втратили своє першорядне значення.			
6. Я ніколи не пропускав цікавих занять в університеті.			
7. Мені здається, що безкорисливо допомагати іншим – сприяти розвитку в них несаможитності.			
8. Радитись із внутрішнім голосом, вирішуючи етичні проблеми, властиво людям зі слабо розвиненим мисленням та рефлексією.			
9. Люди, які постійно займаються "самокопанням", зазвичай невпевнені в собі та мало адаптивні у суспільстві.			
10. Мені здається, що тільки сильна особистість здатна відповідати за своє життя та вчинки.			
11. Люди, які постійно борються за справедливість, насправді вискочки та задрісники.			
12. Я ніколи нікому не відмовляю у допомозі, навіть якщо це обмежує мої інтереси.			

13. Співчуття і співпереживання іншій людині - це не вирішення проблеми, а ухилення від неї.			
14. Я думаю, що миттєво вибрати правильне рішення у складній етичній ситуації не може ніхто.			
15. Аналізуючи мотиви поведінки інших людей, я отримую задоволення.			
16. Я думаю, що людина не може повністю відповідати за те, що з нею відбувається у житті.			
17. Якщо постійно прислухатися до голосу своєї совісті, можна залишитися без хліба насущного.			
18. Я розумію, що сперечатися з батьками марно, тому ніколи не роблю цього.			
19. Щира радість за успіхи іншої людини є, на мою думку, зворотним боком заздрості.			
20. Вбачання в навколишніх явищах дії сил "добра і зла" здається мені примітивним і застарілим.			
21. Якщо постійно замислюватися про правильність життя, то життя може пройти повз.			
22. Я думаю, що людина не зобов'язана відповідати за кризи та конфлікти, що відбулися в її житті.			
23. Суспільство диктує людині свої цінності та ідеали і нікуди від цього не подітися.			
24. Я ніколи не оцінюю людей.			
25. Зазвичай почуття провини властиве людям із низькою самооцінкою, невпевненим у собі.			
26. Люди, які постійно слідуєть голосу совісті, виглядають смішно і не сучасно.			
27. Я думаю, що треба робити справу, а не замислюватися над тим, як це позначиться на людях.			
28. Безвідповідальність, яку іноді проявляє людина, буває на користь оточуючим.			
29. Я думаю, що в роботі іноді потрібно вдаватися до принципу: "Мета виправдовує кошти".			
30. Маніпулювати неетично, і я ніколи цього не роблю.			

Обробка результатів:

Підведіть підсумки самооцінювання за допомогою запропонованого ключа (1 бал за кожний збіг вашої відповіді з наведеним нижче ключем).

№	Шкали	Ключ	Результат
1	Морально-етична рефлексія	відповіді «ні» на питання 3, 9, 21, 27; відповідь «так» на питання 15	
2	Інтуїція в морально-етичній сфері	відповіді «ні» на питання 2, 8, 14, 20, 26	
3	Екзистенціальна відповідальність	відповіді «ні» на питання 4, 10, 16, 22, 28	
4	Альтруїстичні почуття	відповіді «ні» на питання 1, 7, 13, 19, 25	
5	Морально-етичні цінності	відповіді «ні» на питання 5, 11, 17, 23, 29	
6.	Шкала щирості (перевірочна)	відповіді «так» на питання 6, 12, 18, 24, 30	

Інтерпретація результатів:

Методика дає змогу визначити три рівні морально-етичної свідомості: 0-5 низький рівень, 5-15 середній рівень, 15-25 високий рівень.

Шкала щирості -

Високий рівень морально-етичної відповідальності пов'язаний із високою соціальною відповідальністю, високим рівнем саморозуміння та низьким рівнем соціальної бажаності.

Морально-етична рефлексія – здатність до швидкого і глибокого розуміння моральних і аморальних аспектів власних комунікативних намірів, задумів та спрямованості. Це також здатність усвідомлювати дію факторів, що перешкоджають прояву відповідальної поведінки, чітке усвідомлення засобів і можливостей прояву відповідальності. Морально-етична рефлексія розглядається як базовий механізм самосвідомості особистості (В. Столін, С. Пантелєєв, М. Лекторський) та соціальної відповідальності особистості (К. Муздобаєв). Особливістю морально-етичної рефлексії є те, що вона дозволяє розуміти і приймати відповідальне рішення.

Альтруїстичні почуття – емоційна складова (емпатія, любов, чуйність, гідність, обов'язок), що відбиває гуманно-відповідальне значення відносин особистості. Альтруїстичні почуття є внутрішнім ставленням людини до світу, яке надає особливий сенс людському життю.

Морально-етична інтуїція – компонент, за допомогою якого суб'єкт відразу усвідомлює і віддає перевагу одним (в даному випадку гуманістичним) цінностям перед іншими (антигуманними, аморальними, егоцентричними і прагматичними). Морально-етична інтуїція відповідає за

вибір особистості, виконує оперативну оцінку морально – етичних ситуацій, орієнтує особистість на дії та вчинки, пов'язує свідомість та самосвідомість, самосвідомість та совість, виконує функцію керівництва діями особистості у психологічних конфліктах, сигналізує про морально – етичну специфіку ситуації.

Екзистенціальна відповідальність – компонент, який відповідає за чітке усвідомлення суб'єктом сенсу життя, що сприяє виробленню і «повторному огляду» власних смислоутворюючих цінностей. Іншими словами, це відповідальність людини стосовно власного буття. Екзистенціальна відповідальність попереджає втрату сенсу життя. Вона допомагає відрізнити соціально-зрілу особистість від соціально-незрілої.

Морально-етичні цінності – компонент, що синтезує й інтегрує в єдиний особистісний гештальт такі психологічні утворення, як: світогляд, установки, інтереси й ідеали суб'єкта, основні з них – цінності добра, справедливості, любові і чесності.

Практичне заняття 6.

Тема: Психологія педагогічного спілкування

План:

1. Поняття про педагогічне спілкування, його функції.
2. Педагогічне спілкування як обмін інформацією.
3. Педагогічне спілкування як взаємодія.
4. Педагогічне спілкування як перцептивний процес.
5. Стилi педагогічного спілкування.

Література:

1. Власова О.І. (2005). *Педагогічна психологія*. К.: Либідь.
2. Орбан-Лембрик Л. Е. (2004). *Соціальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів: У 2-х кн.* / Л. Е. Орбан-Лембрик. - К. : Либідь, 2004 - 2006 Кн. 1 : Соціальна психологія особистості і спілкування. - К., 2004. - 576 с. (145)
3. Орбан-Лембрик Л. Е. (2006). *Соціальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів: У 2-х кн.* / Л. Е. Орбан-Лембрик. - К. : Либідь, 2004 - 2006 Кн. 2 : Соціальна психологія груп. Прикладна соціальна психологія. - К., 2006. – (207)
4. Сергєєнкова О. П., ред. (2012). *Педагогічна психологія : навч. посібник / О. П. Сергєєнкова [та ін.]; М-во освіти і науки України, Київський університет імені Бориса Грінченка*. - К. : Центр учбової літератури, 2012. – 167. (1)
5. Слюсаревський М. М. (ред). (2018). *Основи соціальної психології*. Київ : Талком.
6. Щотка О.П. (ред.), (2012). *Вікова психологія*. Ніжин: Видавництво НДУ ім.М.Гоголя.
7. Щотка О.П., (ред.), (2010). *Педагогічна психологія*. Ніжин: Видавництво НДУ ім.М.Гоголя.
8. Як учителю отримати зворотний зв'язок від учнів? Кілька перевірених методик: <https://nus.org.ua/articles/yak-uchytelyu-otrymaty-zvorotnyj-zv-yazok-vid-uchniv-kilka-efektyvnyh-metodyk/>
9. Внутрішня дитина, внутрішній батько, внутрішній дорослий – як їх подружити? <https://freestyle.in.ua/vnutrishnya-ditina-vnutrishnij-batko-vnutrishnij-doroslij-yak-ix-podruzhiti/>
10. Педагогічні стереотипи у взаємодії з дитиною: <https://oplatforma.com.ua/article/2244-pedagogchn-stereotipi-u-vzomod-z-ditinoyu>

Методики для роботи на занятті:

1. Тест «Трансактний аналіз»

Інструкція. Оцініть своє ставлення до наступних тверджень у балах від 0 до 10.

Чим більше Вам притаманна вказана характеристика, тим ближче Ви до 10.

№	Твердження	Бали
1	Іноді мені не вистачає витримки.	
2	Якщо мої бажання заважають мені, то я можу їх вгамувати.	
3	Батьки як люди зрілого віку повинні влаштовувати сімейне життя своїх дітей.	
4	Я іноді перебільшую свою роль в деяких подіях.	
5	Мені важко обманювати інших.	
6	Мені б сподобалося бути вихователем.	
7	Буває, що мені, як маленькому, хочеться погратися.	
8	Думаю, що я правильно розумію всі події, що відбуваються.	
9	Кожен повинен виконувати свій обов'язок.	
10	Іноді я роблю не так, як потрібно, а так, як хочеться.	
11	Молодше покоління повинно вчитися у старшого, як жити.	
12	Я, як і інші люди, буваю образливим.	
13	Приймаючи рішення, я намагаюся продумати його наслідки.	
14	Мені вдається побачити в людях більше, ніж вони говорять про себе.	
15	Діти повинні беззастережно дотримуватися вказівок батьків.	
16	Я людина, яка легко захоплюється.	
17	Мій власний критерій оцінки - об'єктивний.	
18	Мої погляди непохитні.	
19	Буває, що в суперечці я через принцип не хочу поступатися.	
20	Правила виправдовують себе доти, доки вони корисні.	
21	Люди повинні дотримуватися правил, незалежно від обставин.	

Обробка та інтерпретація результатів:

№	Позиції	Твердження	Результат
1	«Дорослий»	2, 5, 8, 11, 14, 17, 20	
2	«Малюк»	1, 4, 7, 10, 13, 16, 19	
3	«Батько»	3, 6, 9, 12, 15, 18, 21	

Розташуйте відповідні символи в порядку від найбільшої кількості балів до найменшої.

Дитина (Малюк) – спонтанний вияв почуттів, безпомічності, підлеглості.

Позиція дитини зберігається від раннього віку (не доросліше 6 років). Має в собі сильні і слабкі сторони дитячої природи. *Сильні* – це розкутість, спонтанність, творчі пориви, імпульсивна життєрадісність, фантазія, допитливість. *Слабкі* – лякливність, невпевненість, довірливість, нестриманість, безпорадність, егоїстичність. Коли на першому місці М – Ви безпосередні по дитячому, проте не забувайте, що варто вчитися контролювати свої емоції.

Батько – вимагає, оцінює (засуджує або схвалює), вчить, керує, опікує.

Позиція батька засвоюється в дитинстві за рахунок обожнювання старших та їх наслідування. Ця позиція виявляється через внутрішній голос людини, який говорить їй, що робити і як себе поводити, наскільки вона хороша чи погана і наскільки хороші чи погані інші люди. Її *сильні* сторони: упевненість у правоті моральних вимог, здатність до авторитетного тону, потреба захищати слабших. *Слабкі* – безапеляційність, догматизм, усвідомлення своєї зверхності й права карати. Коли на першому місці Б – Ви категоричні і самовпевнені, а це може завадити Вашому спілкуванню з іншими людьми. Поєднання БМД може ускладнити Вам життя, тому що Ви безпосередньо можете говорити «правду в очі оточуючим», не сумніваючись ні в чому і зовсім не думаючи про наслідки.

Дорослий – розсудливість, робота з інформацією.

Позиція дорослого – це голос розуму. *Сильні* сторони: точний розрахунок дій, контроль над ними, тверезість і зваженість в оцінках, розуміння відносності догм. *Слабкі* – скептицизм, скутість (брак спонтанності), бідність фантазії, недооцінка емоційного боку життя.

Розташуйте результати в порядку зменшення й запишіть *формулу своїх соціальних ролей*.

Формула соціальних ролей
(позначте свій варіант)

ДМБ	ДБМ	БМД	БДМ	МБД	МДБ
-----	-----	-----	-----	-----	-----

ДМБ, ДБМ у вас розвинене почуття відповідальності, ви в міру імпульсивні й не схильні до нотацій та повчань. Вам можна побажати лише зберегти ці якості й надалі. Вони допоможуть у будь-якій справі, пов'язаній із спілкуванням, колективною працею, творчістю.

БМД, БДМ Гірше, якщо на першому місці стоїть Б. Категоричність і самовпевненість протипоказані, наприклад, педагогові, організаторові словом усім тим, хто в основному має справу з людьми, а не з машинами. Наприклад,

БМД може ускладнити життя тому, для кого характерна ця формула. «Батько» з дитячою безпосередністю ріже «щиру правду», ні в чому не сумніваючись і не дбаючи про наслідки. Але й тут немає приводів для засмучення. Якщо вас не приваблює організаторська робота, галасливі компанії й ви віддаєте перевагу роботі наодинці з книжкою, за кульманом чи етюдником, то все гаразд. Якщо ж ні, і ви захочете пересунути своє Б на друге й навіть третє місце, то це бажання цілком здійсненне.

МБД, МДБ цілком прийнятний варіант, скажімо, для наукової роботи. Ейнштейн жартівливо пояснив причини своїх наукових успіхів тим, що він розвивався повільно й над багатьма питаннями задумався лише тоді, коли люди звичайно вже перестають про них думати. Але, дитяча безпосередність позитивна тільки до певного рівня. Якщо вона починає заважати справі, потрібно почати контролювати власні емоції.

2. Діагностика емоційних бар'єрів у міжособистісному спілкуванні (за В.В. Бойко)

Інструкція: Дайте відповідь на кожне твердження, виявивши згоду (+) чи незгоду (-) у бланку відповідей.

№	Судження	+, -
1	Зазвичай у кінці робочого дня на моєму обличчі помітна втома.	
2	Буває, що при першому знайомстві емоції заважають мені справити більш сприятливий вплив на партнерів (розгублююся, бентежуся, замикаюся в собі або, навпаки, багато говорю, веду себе неприродно).	
3	У спілкуванні мені часто бракує емоційності, виразності.	
4	Мабуть, я здаюся оточуючим надмірно строгим.	
5	Я в принципі проти того, щоб демонструвати чемність, якщо цього не хочеться.	
6	Я зазвичай вмію приховати від інших спалахи емоцій.	
7	Часто у спілкуванні з іншими я продовжую думати про щось своє.	
8	Буває, що я хочу виразити іншому емоційну підтримку (увагу, співчуття, співпереживання), однак він цього не відчуває, не сприймає.	
9	Часто в моїх очах або у виразі мого обличчя помітна заклопотаність.	
10	У діловому спілкуванні я намагаюся приховати свої симпатії до партнерів.	
11	Усі мої неприємні переживання, як правило, «намальовані» на моєму обличчі.	

12	Якщо я захоплююся розмовою, то моя міміка стає надмірно красномовною, експресивною.	
13	Мабуть, я дещо емоційно скутий.	
14	Зазвичай я знаходжуся в стані нервової напруженості.	
15	Як правило, я відчуваю дискомфорт, коли доводиться обмінюватися потисками рук у діловій обстановці.	
16	Іноді близькі люди підказують мені: розслаб м'язи обличчя, не криви губи, не зморщуй обличчя тощо.	
17	Розмовляючи, я надмірно жестикулюю.	
18	У новій ситуації мені важко бути розкутим, природним.	
19	Мабуть, моє обличчя часто виражає сум або стурбованість, хоч на душі у мене спокійно.	
20	Мені важко дивитися в очі при спілкуванні з малознайомою людиною.	
21	Якщо я хочу, то завжди можу приховати ворожість до поганої людини.	
22	Мені часто буває чомусь весело без усякої причини.	
23	Мені дуже просто зобразити за власним бажанням або за проханням інших різні вирази обличчя: сум, радість, переляк, розпач тощо.	
24	Мені говорили, що мій погляд важко витримати.	
25	Мені щось заважає виявляти теплоту, симпатію людині, навіть якщо ці почуття до неї відчуваю.	

Обробка даних:

Підведіть підсумки самооцінювання за допомогою запропонованого ключа (1 бал за кожний збіг вашої відповіді з наведеним нижче ключем).

№	Емоційні бар'єри	Ключ	Результат
1	Невміння керувати емоціями, дозувати їх	відповіді «так» на запитання 1, 11, 16 та «ні» на запитання 6,21	
2	Неадекватний прояв емоцій	відповіді «так» на запитання 7, 12, 17, 22 та «ні» на запитання 2	
3	Негнучкість та невизначеність емоцій	відповіді «так» на запитання 3, 8, 13, 18 та «ні» на запитання 23	
4	Домінування негативних емоцій	відповіді «так» на запитання 4, 9, 14, 19, 24	

5	Небажання зближуватися з людьми на емоційній основі	відповіді «так» на запитання 5,10, 15,20, 25	
6.	Загальний показник	Сума усіх показників	

Інтерпретація даних:

Загальний показник:

Чим більше балів, тим очевидніші ваші емоційні проблеми у повсякденному спілкуванні. Однак якщо ви набрали дуже мало балів (0-2), то це свідчить або про вашу нещирість у своїх відповідях, або про те, що ви надто погано знаєте себе.

Якщо ви набрали не більше ніж 5 балів, то емоції, зазвичай, не заважають вам спілкуватися з іншими;

6-8 балів — у вас є деякі емоційні проблеми у повсякденному спілкуванні;

9-12 балів — свідчення того, що ваші «щоденні» емоції певною мірою ускладнюють взаємодію з людьми;

13 балів і більше — емоції шкодять встановленню контактів з ними, можливо, вам притаманні якісь дезорганізуючі реакції чи стани.

Конкретні показники: 0 – 1 – відсутність емоційних бар'єрів.

2 – 3 – ситуативний рівень прояву бар'єрів.

4 -5 – наявність емоційних бар'єрів як особистісної властивості.

3. Тест на виявлення тенденцій до моделей педагогічного спілкування (О. Н. Бочарова)

Інструкція: Дайте відповідь на кожне твердження, виявивши згоду (+) чи незгоду (-) у відповідній клітинці.

№	Судження	+, -
1	Чи потребуєте ви ретельної підготовки до уроку навіть з неодноразово пройдені теми?	
2	Чи віддаєте перевагу логіці викладу на протигагу емоційному оповіданню?	
3	Чи хвилюєтеся ви перед тим, як опинитися віч-на-віч з класом?	
4	Чи надаєте ви перевагу під час пояснення навчального матеріалу перебуванню за учительським столом (на кафедрі)?	
5	Чи часто ви використовуєте методичні прийоми, які успішно застосовувалися вами раніше та давали позитивні результати?	
6	Чи дотримуетесь заздалегідь спланованої схеми уроку?	

7	Чи часто ви по ходу уроку включаєте в нього приклади, які щойно прийшли в голову, ілюструєте сказане свіжим випадком, свідком якого були самі?	
8	Чи залучаєте ви до обговорення теми уроку учнів?	
9	Чи прагнете ви розповісти якомога більше по темі, незважаючи на обличчя слухачів?	
10	Чи часто вам вдається вдало пожартувати під час уроку?	
11	Чи волієте ви вести пояснення навчального матеріалу, не відриваючись від своїх записів (конспектів)?	
12	Чи виводить вас із рівноваги непередбачена реакція аудиторії (шум, гул, пошвавлення тощо) серед учнів?	
13	Чи потребуєте ви досить тривалий час (5-8 хв), щоб встановити порушений контакт і знову привернути до себе увагу учнів?	
14	Чи підвищуєте ви голос, чи робите паузу, якщо відчуваєте відсутність уваги до себе з боку учнів під час уроку?	
15	Чи прагнете ви, поставивши полемічне питання, самостійно на нього відповісти?	
16	Чи волієте, щоб вам під час пояснення навчального матеріалу ставили запитання учні?	
17	Під час уроку ви забуваєте про те, хто вас слухає?	
18	Чи є у вас звичка вибирати серед учнів у класі дві-три особи та стежити за їх емоційними реакціями?	
19	Чи вибивають вас із колії скептичні усмішки учнів?	
20	Чи помічаєте ви під час уроку зміни настрою учнів?	
21	Чи заохочуєте учнів вступати в діалог з вами під час пояснення теми уроку?	
22	Чи відповідаєте ви відразу на репліки учнів?	
23	Чи використовуєте ви одні і тіж самі жести для підкріплення своїх фраз незалежно від ситуації?	
24	Чи захоплюєтеся монологом настільки, що вам не вистачає відведеного за планом уроку часу?	
25	Чи відчуваєте ви себе після уроків такими, що втомилися, що не в змозі повторити їх у цей же день ще раз (у другу зміну)?	

Обробка даних:

Підрахуйте кількість збігів з плюсів і мінусів відповідно до наведеного нижче ключа і визначте свою тенденцію. Якщо загальна сума збігів становитиме 80%

від усіх пунктів за однією моделлю спілкування, можете вважати виявлену схильність стійкою.

№	Моделі	«Так»	«Ні»
1	Диктаторська: «Монблан»	4, 6, 11, 15, 17, 23	1, 7, 8, 9, 12, 13, 14, 16, 18, 19, 20, 21, 22, 24
2	Неконтактна: «Китайська стіна»	9, 11, 13, 14, 15	1, 7, 8, 12, 16, 18, 19, 20, 21
3	Диференційованої уваги: «Локатор»	10, 14, 18, 20, 21	2, 4, 6, 13, 15, 17, 23
4	Гіпореклексивна: «Тетерук»	9, 11, 15, 17, 23, 24	8, 12, 16, 19, 20, 21, 22
5	Гіперрефлексивна: «Гамлет»	3, 12, 14, 18, 19, 20, 22, 25	2, 5, 6, 11, 13, 23
6	Негнучкого реагування: «Робот»	1, 2, 5, 6, 13, 15, 23	7, 8, 9, 11, 16, 21, 24
7	Авторитарна: «Я сам»	5, 10, 14, 15, 18, 24	2, 8, 16, 21
8	Активної взаємодії: «Спілка»	7, 8, 10, 16, 20, 21, 22	1, 2, 4, 5, 6, 11, 13, 15, 17, 23

Заповніть таблицю:

№	Моделі	Отриманий результат (А)	Максимум	Відсоток від максимуму (В)
1	Диктаторська: «Монблан»	7	20	$B = (A:20)*100=$
2	Неконтактна: «Китайська стіна»	4	14	$B = (A:14)*100=$
3	Диференційованої уваги: «Локатор»	9	12	$B = (A:12)*100=$
4	Гіпореклексивна: «Тетерук»	1	13	$B = (A:13)*100=$
5	Гіперрефлексивна: «Гамлет»	6	14	$B = (A:14)*100=$
6	Негнучкого реагування: «Робот»	7	14	$B = (A:14)*100=$
7	Авторитарна: «Я сам»	4	10	$B = (A:10)*100=$
8	Активної взаємодії: «Спілка»	12	17	$B = (A:17)*100=$

Модель диктаторська: «Монблан» – Вчитель підноситься над аудиторією, як гірська вершина. Він відірваний від учнів, мало цікавиться їх інтересами та взаєминами з ними. Жодної особистісної взаємодії. Педагогічні функції в цьому випадку зведені до інформаційного повідомлення. Наслідок: відсутність психологічного контакту, а звідси безініціативність та пасивність учнів.

Модель неконтактна: «Китайська стіна» – дуже близька за своїм психологічним змістом до першої. Різниця в тому, що між педагогом та учнями існує слабкий зворотний зв'язок через довільно або ненавмисно зведений бар'єр спілкування. Бар'єром можуть бути відсутність бажання до співпраці з будь-якої сторони, інформаційний, або не діалоговий характер заняття, мимовільне підкреслення педагогом свого статусу, поблажливе ставлення до учнів. В результаті – слабка взаємодія з учнями, а з їхнього боку – байдуже ставлення до педагога.

Модель диференційованої уваги: «Локатор» – заснована на вибіркових відносинах з учнями. Педагог орієнтований не на весь склад аудиторії, а лише на частину, припустимо, на талановитих або, навпаки, слабких, на лідерів чи аутсайдерів. При цьому важко поєднувати індивідуалізацію навчання з фронтальним підходом, порушується цілісність акту взаємодії у системі «педагог-колектив».

Модель гіпореклексивна: «Тетерук» – полягає в тому, що педагог у спілкуванні неначе замкнений на собі: його мовлення здебільшого монологічне. При цьому, говорячи, він чує лише самого себе і ніяк не реагує на слухачів. Як видно, у цій моделі заперечуються будь-які правила здійснення комунікації, про які йшлося вище.

Модель гіперрефлексивна: «Гамлет» – протилежна попередній. Педагог стурбований не стільки змістовною стороною взаємодії, скільки тим, як він сприймається оточуючими. Міжособистісні стосунки підносяться ним в абсолют, набуваючи домінуючого значення для нього. Він завжди сумнівається у дієвості своїх аргументів, у правильності вчинків, гостро реагує на нюанси психологічної атмосфери учнів, приймаючи їх на свій рахунок. Такий педагог подібний до оголеного нерва.

Модель негнучкого реагування: «Робот» – взаємини вчителя з учнями будується за жорсткою програмою, де чітко витримуються цілі та завдання заняття, дидактично виправдані методичні прийоми, має місце бездоганна логіка викладу та аргументація фактів, відшліфовані міміка та жести, але вчитель не розуміє і не відчуває мінливості ситуації спілкування. Він не враховує педагогічну дійсність, склад та психічний стан учнів, їх вікові та етнічні особливості. Ідеально сплановане та методично відпрацьоване заняття розбивається об рифи соціально-психологічної реальності, не досягаючи своєї мети, як наслідок – низький ефект педагогічної взаємодії.

Модель авторитарна: «Я сам» – навчально-виховний процес цілком фокусується на педагогові. Він — головна і єдина діюча особа. Від нього йдуть запитання і відповіді, судження та аргументи. Практично відсутня творча взаємодія між ним і аудиторією. Однобічна активність вчителя придушує будь-яку особисту ініціативу з боку учнів, які усвідомлюють себе лише як виконавців, чекають інструкцій до дії. До мінімуму знижується їхня пізнавальна та суспільна активність. Виховується безініціативність учнів, губиться творчий характер навчання, спотворюється мотиваційна сфера пізнавальної діяльності.

До ефективних моделей спілкування відноситься **модель активної взаємодії «Спілка»**. Педагог постійно перебуває в діалозі з учнями, тримає їх у мажорному настрої, заохочує ініціативу; легко помічає зміни в психологічному кліматі колективу та гнучко реагує на них. Переважає стиль дружньої взаємодії зі збереженням рольової дистанції. Виникаючі навчальні, організаційні та етичні проблеми творчо вирішуються спільними зусиллями. Така модель вважається найпродуктивнішою.

4. Опитувальник рефлексивності А. Карпова

Інструкція: Вам необхідно дати відповідь на запропоновані твердження. Відмітьте, будь ласка, номер відповіді, що відповідає вашому варіанту.

Повністю не згоден	Не згоден	Швидше не згоден	Не можу визначитися	Швидше згоден	Згоден	Повністю згоден
1	2	3	4	5	6	7

Твердження	1	2	3	4	5	6	7
1. Прочитавши гарну книгу, я завжди потім довго думаю про неї; хочеться її з кимось обговорити.	1	2	3	4	5	6	7
2. Коли мене раптом несподівано про щось запитують, я можу відповісти перше, що спало на думку.	7	6	5	4	3	2	1
3. Перш ніж взяти телефон, щоб зателефонувати у справі, я зазвичай планую майбутню розмову.	1	2	3	4	5	6	7
4. Здійснивши якийсь промах, я довго потім не можу відволіктися від думок про нього.	1	2	3	4	5	6	7
5. Коли я розмірковую над чимось або розмовляю з іншою людиною, мені буває цікаво раптом згадати, що стало початком ланцюжка думок.	1	2	3	4	5	6	7
6. Приступаючи до важкого завдання, намагаюся не думати про майбутні труднощі.	7	6	5	4	3	2	1

7. Головне для мене – уявити кінцеву мету своєї діяльності, а деталі мають другорядне значення.	7	6	5	4	3	2	1
8. Буває, що я не можу зрозуміти, чому хтось незадоволений мною.	7	6	5	4	3	2	1
9. Я часто ставлю себе на місце іншої людини.	1	2	3	4	5	6	7
10. Для мене важливо у деталях уявляти собі хід майбутньої роботи.	1	2	3	4	5	6	7
11. Мені було б важко написати серйозного листа, якби я заздалегідь не склав плану.	1	2	3	4	5	6	7
12. Я волю діяти, а не міркувати над причинами своїх невдач.	7	6	5	4	3	2	1
13. Я досить легко приймаю рішення щодо дорогої покупки.	7	6	5	4	3	2	1
14. Як правило, щось задумавши, я прокручую у голові свої задуми, уточнюючи деталі, розглядаючи всі варіанти.	1	2	3	4	5	6	7
15. Я турбуюсь про своє майбутнє.	1	2	3	4	5	6	7
16. Думаю, що в більшості ситуацій треба діяти швидко, керуючись першою думкою, що прийшла в голову.	7	6	5	4	3	2	1
17. Іноді я ухвалюю необдумані рішення.	7	6	5	4	3	2	1
18. Закінчивши розмову, я, буває, продовжую вести її подумки, наводячи все нові й нові аргументи на захист своєї точки зору.	1	2	3	4	5	6	7
19. Якщо відбувається конфлікт, то, розмірковуючи над тим, хто в ньому винен, я спочатку починаю з себе.	1	2	3	4	5	6	7
20. Перш ніж ухвалити рішення, я завжди намагаюся все ретельно обміркувати і зважити.	1	2	3	4	5	6	7
21. У мене бувають конфлікти від того, що я часом не можу передбачити, якої поведінки очікують від мене оточуючі.	7	6	5	4	3	2	1
22. Буває, що, обмірковуючи розмову з іншою людиною, я ніби подумки веду з нею діалог.	1	2	3	4	5	6	7
23. Я намагаюся не замислюватися над тим, які думки та почуття викликають в інших людях мої слова та вчинки.	7	6	5	4	3	2	1
24. Перш ніж зробити зауваження іншій людині, я обов'язково подумаю, якими словами це краще зробити, щоб її не образити.	1	2	3	4	5	6	7

25. Вирішуючи важке завдання, я думаю над ним навіть тоді, коли займаюся іншими справами.	1	2	3	4	5	6	7
26. Якщо я з кимось сварюся, то здебільшого не вважаю себе винним.	7	6	5	4	3	2	1
27. Рідко буває так, що я шкодую про сказане.	7	6	5	4	3	2	1
Загальна сума:	Рівень рефлексії:						

Обробка результатів:

Низький рівень рефлексії – до 122 балів.

Середній рівень рефлексії – від 123 до 147 балів.

Високий рівень рефлексії – від 148 до 189.

Практичне заняття 7.

Тема: Співробітництво та конфлікт в освітньому просторі. Психологічне благополуччя особистості в освітньому просторі

План:

1. Поняття про соціально-психологічний клімат колективу.
2. Співробітництво в процесі професійної діяльності.
3. Конфлікт: джерела, причини, стадії, структура, типологія.
4. Толерантність та інтолерантність в освітньому процесі.
6. Поняття психологічного здоров'я та психологічного благополуччя.
7. Поняття про стрес. Професійний стрес.
8. Агресивна комунікація в освітньому просторі. Психологічні засоби зниження емоційного напруження, подолання наслідків булінгу та мобінгу.

Література:

1. Бевз Г.М., Петренко І.В., ред. (2020). *Соціальний конфлікт: інноваційні комунікативні технології врегулювання: практичний посібник*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. 144 с.
2. Бочкор Н.П., Дубровська Є.В., Залеська О.В. та ін. (2014). *Соціально-педагогічна та психологічна робота з дітьми у конфліктний та постконфліктний період : метод. рек.* / Н.П. Бочкор, Є.В. Дубровська, О.В.Залеська та ін. – Київ: МЖПЦ «Ла Страда-Україна». – 84 с.
3. Волянська О.В., Ніколаєвська А.М. (2008). *Соціальна психологія : навчальний посібник* / О. В. Волянська, А. М. Ніколаєвська. - К. : Знання, 2008. - 275 с. (1)
4. Волянчук Н.Ю., Ложкін Г.В., ред., (2011). *Технологія підготовки педагогів до попередження насильства та агресії в сім'ї*. Рівне: «Прінт Хауз».
5. Горностай, П. П., ред. (2004). *Психодіагностична методика "Локус рольового конфлікту"* / Практична психологія та соціальна робота : Науково-практичний освітньо-методичний журнал. - К. : компанія "Социс". - С.36-38.
6. Горянська А.М. (2015). *Психологія толерантності*. Навчально-методичний посібник. Ніжин: Вид-во НДУ ім. М. Гоголя. 250 с. (11)
7. Горянська А.М., Пісоцький В.П. (2023). *Толерантність майбутніх учителів як ресурс подолання емоціогенних ситуацій // Психологічні студії*. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки. № 2. С. 155 – 164.
8. Коробка Л. М., ред. (2021) *Соціально-психологічні засоби підвищення толерантності до інакшості і різноманіття в освітньому середовищі*. Київ.
9. Компанець Н.М., Коваль-Бардаш Л.В. (2020). *«Включення дітей з особливими потребами у соціальне середовище: особливості формування комунікації та подолання поведінкових розладів»*. Навчально-методичний посібник

/– Київ, - 137 с.

10. Орбан-Лембрик Л. Е. (2004). *Соціальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів: У 2-х кн. / Л. Е. Орбан-Лембрик.* - К. : Либідь, 2004 - 2006 Кн. 1 : Соціальна психологія особистості і спілкування. - К., 2004. - 576 с. (145)

11. Орбан-Лембрик Л. Е. (2006). *Соціальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів: У 2-х кн. / Л. Е. Орбан-Лембрик.* - К. : Либідь, 2004 - 2006 Кн. 2 : Соціальна психологія груп. Прикладна соціальна психологія. - К., 2006. – (207)

12. Петренко І.В., ред. (2020). *Менеджмент соціальних конфліктів: методичні рекомендації.* Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. 77 с.

13. Петренко, І., ред. (2020). *Менеджмент соціальних конфліктів.* Київ : Інститут соціальної та політичної психології.

14. Слюсаревський М. М. (ред). (2018). *Основи соціальної психології.* Київ : Талком.

Методики для роботи на занятті:

1. Методика діагностики комунікативної толерантності В.В. Бойка

Інструкція: Нижче наводяться судження, скористайтеся оцінками від 0 до 3 балів, щоб виразити, наскільки вірно вони вас характеризують: **0 балів – зовсім невірно, 1 бал – вірно в деякій мірі, 2 бали – вірно значною мірою, 3 – абсолютно вірно.**

1.1. Повільні люди зазвичай діють мені на нерви.

1.2. Мене дратують метушливі, непосидючі люди.

1.3. Шумні дитячі ігри переносити важко.

1.4. Оригінальні, нестандартні, яскраві особи найчастіше впливають на мене негативно.

1.5. Бездоганна в усіх відношеннях людина змусила б мене насторожитися.

1.1.	1.2.	1.3.	1.4.	1.5.	Сума =
------	------	------	------	------	--------

2.1. Мене зазвичай виводить з рівноваги нетямущий співрозмовник.

2. 2. Мене дратують любителі поговорити.

2. 3. Я б обтяжувався розмовою з байдужим для мене попутником в потягу, літаку, якщо він проявить ініціативу.

2.4. Я б обтяжувався розмовами випадкового попутника, який поступається мені за рівнем знань і культури.

2.5. Мені важко порозумітися з партнерами іншого інтелектуального рівня, ніж мій.

2.1.	2.2.	2.3.	2.4.	2.5.	Сума=
------	------	------	------	------	-------

3.1. Сучасна молодь викликає неприємні почуття своїм зовнішнім виглядом (зачіски, косметика, наряди).

3.2. Сучасні багаті люди зазвичай справляють неприємне враження або своєю безкультурністю, або здирництвом.

3.3. Представники деяких національностей у моєму оточенні відверто несимпатичні мені.

3.4. Є тип чоловіків(жінок), яких я не переношу.

3.5. Терпіти не можу ділових партнерів з низьким професійним рівнем.

3.1.	3.2.	3.3.	3.4.	3.5.	Сума=
------	------	------	------	------	-------

4.1. Вважаю, що на грубість потрібно відповідати тим самим.

4.2. Мені важко приховати, якщо людина мені чимось неприємна.

4.3. Мене дратують люди, які у спорі прагнуть наполягти на своєму.

4.4. Мені неприємні самовпевнені люди.

4.5. Зазвичай мені важко утриматися від зауваження на адресу озлобленої або нервової людини, яка штовхається в транспорті.

4.1.	4.2.	4.3.	4.4.	4.5.	Сума=
------	------	------	------	------	-------

5.1. Я маю звичку повчати оточуючих.

5.2. Невиховані люди обурюють мене.

5.3. Я часто ловлю себе на тому, що намагаюся виховувати кого-небудь.

5.4. Я за звичкою постійно роблю кому-небудь зауваження.

5.5. Я люблю командувати близькими.

5.1.	5.2.	5.3.	5.4.	5.5.	Сума=
------	------	------	------	------	-------

6.1. Мене дратують люди похилого віку, коли в годину пік вони опиняються в міському транспорті або в магазинах.

6.2. Жити в номері готелю зі сторонньою людиною для мене просто тортури.

6.3. Коли партнер не погоджується в чомусь з моєю правильною позицією, то зазвичай це дратує мене.

6.4. Я проявляю нетерпіння, коли мені заперечують.

6.5. Мене дратує, якщо партнер робить щось по-своєму, не так, як мені хочеться.

6.1.	6.2.	6.3.	6.4.	6.5.	Сума=
------	------	------	------	------	-------

7.1. Зазвичай я сподіваюся, що моїм кривдникам дістанеться по заслугам.

7.2. Мені часто докоряють у буркотливості.

7.3. Я довго пам'ятаю заподіяні мені образи тими, кого я ціную і поважаю.

7.4. Не можна прощати товаришам по службі нетактовні жарти.

7.5. Якщо діловий партнер ненавмисно вразить моє самолюбство, я на нього все ж ображусь.

7.1.	7.2.	7.3.	7.4.	7.5.	Сума=
------	------	------	------	------	-------

8.1. Я засуджую людей, які звикли жалітися кожному.

8.2. Внутрішньо я не схвалюю колег(приятелів), які при слушній нагоді розповідають про свої хвороби.

8.3. Я намагаюся ухилитися від розмови, коли хтось починає скаржитися на своє сімейне життя.

8.4. Зазвичай я без особливої уваги вислуховую сповіді друзів (подруг).

8.5. Мені іноді подобається подратувати кого-небудь з рідних або друзів.

8.1.	8.2.	8.3.	8.4.	8.5.	Сума=
------	------	------	------	------	-------

9.1. Як правило, мені важко йти на поступки партнерам.

9.2. Мені важко ладнати з людьми, у яких поганий характер.

9.3. Зазвичай я важко пристосовуюся до нових партнерів по спільній роботі.

9.4. Я утримуюся від стосунків з дещо дивними людьми.

9.5. Найчастіше я з принципу наполягаю на своєму, навіть якщо розумію, що партнер правий.

9.1.	9.2.	9.3.	9.4.	9.5.	Сума=
------	------	------	------	------	-------

Загальний показник: Сума1+ Сума2+ Сума3+ Сума4+ Сума5+ Сума6+ Сума7+ Сума8+ Сума9=

Аналіз результатів:

Дана методика дозволяє дослідити наступні умонастрої:

1. уміння розуміти та приймати індивідуальність іншого;

2. тенденції оцінювати інших, орієнтуючись на себе в якості еталону;

3. категоричності або консерватизму в оцінках людей.

Дана методика також спрямована на дослідження таких поведінкових ознак:

4. рівень прояву схильності підганяти партнерів під себе;

5. нетерпимості до стану фізичного або психічного дискомфорту у партнера;

6. уміння приховувати неприємні почуття при зустрічі з некоммунікбельними якостями партнерів;

7. схильності перевиховувати партнера;

8. уміння вибачати іншому його помилки;

9. адаптивних здібностей у взаємодії з людьми.

За кожною з цих шкал досліджуваний може набрати максимум 15 балів: від 0 до 5 – показник толерантного рівня, від 6 до 10 балів – середній рівень толерантності, від 11 до 15 – інтолерантний рівень.

Загальний показник комунікативної толерантності має діапазон від 0 до 135 балів. Відповідно піддослідні, які отримали від 0 до 45 балів, мають толерантний рівень ЗКТ, від 46 до 90 балів – середній рівень ЗКТ, від 91 до 135 балів – інтолерантний рівень ЗКТ.

2. Методика К. Томаса «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації»

Мета: визначення переважного способу поведінки людини в конфліктних ситуаціях.

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

Типова карта методики

1. А. Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.
Б. Замість того, щоб обговорювати те, в чому ми розходимося, я стараюся звернути увагу на те, з чим ми обидва не згодні.
2. А. Я стараюся знайти компромісне рішення.
Б. Я намагаюся улагодити справу з урахуванням інтересів іншого і моїх власних.
3. А. зазвичай я настійливо прагну добитися свого.
Б. Я стараюся заспокоїти іншого і, головним чином, зберегти наші відносини.
4. А. Я намагаюся знайти компромісне рішення.
Б. Іноді я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.
5. А. Улагоджуючи спірну ситуацію, я весь час стараюся знайти підтримку у іншого.
Б. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруженості, від якої немає ніякої користі.
6. А. Я намагаюся уникнути виникнення прикрощів для себе.
Б. Я намагаюся добитися свого.
7. А. Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання з тим, щоб згодом вирішити його остаточно.
Б. Я вважаю за необхідне в чомусь поступитися, щоб домогтися іншого.
8. А. зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого.
Б. Я насамперед стараюся ясно визначити те, в чому полягають всі порушені інтереси і питання.
9. А. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.
Б. Я роблю зусилля, щоб домогтися свого.
10. А. Я твердо прагну досягнути свого.
Б. Я намагаюся знайти компромісне рішення.
11. А. Я насамперед стараюся ясно визначити те, в чому полягають всі порушені інтереси і питання.
Б. Я стараюся заспокоїти іншого, і головним чином, зберегти наші відносини.
12. А. Часто я намагаюся не займати позицію, яка може викликати суперечки.
Б. Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також іде мені назустріч.

13. А. Я пропоную середню позицію.
Б. Я наполягаю, щоб було зроблено по-моєму.
14. А. Я повідомляю іншому свою точку зору і питаю про його погляди.
Б. Я намагаюся показати іншому логіку і перевагу моїх поглядів.
15. А. Я стараюся заспокоїти іншого, і головним чином, зберегти наші відносини.
Б. Я стараюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруженості.
16. А. Я стараюся не зачепити почуттів іншого.
Б. Я намагаюся переконати іншого в перевагах моєї позиції.
17. А. зазвичай я наполегливо стараюся домогтися свого.
Б. Я стараюся зробити все, щоб уникнути напруженості, від якої немає ніякої користі.
18. А. Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.
Б. Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також іде мені назустріч.
19. А. Я, насамперед, стараюся ясно визначити те, в чому полягають всі порушені інтереси і спірні питання.
Б. Я стараюся відкласти розв'язання спірного питання з тим, щоб згодом вирішити його остаточно.
20. А. Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності.
Б. Я стараюся знайти найкраще поєднання вигравів і втрат для нас обох.
21. А. Ведучи переговори, я стараюся бути уважним до бажань іншого.
Б. Я завжди схильюся до прямого обговорення проблеми.
22. А. Я намагаюся знайти позицію, яка знаходиться посередині між моєю позицією і точкою зору іншої людини.
Б. Я відстоюю свої бажання.
23. А. Як правило, я заклопотаний тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.
Б. Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання.
24. А. Якщо позиція іншого здається йому дуже важливою, я постараюся піти назустріч його бажанням.
Б. Я стараюся переконати іншого прийти до компромісу.
25. А. Я намагаюся показати іншому логіку і перевагу моїх поглядів.
Б. Ведучи переговори, я стараюся бути уважним до бажань іншого.
26. А. Я пропоную середню позицію.
Б. Я майже завжди заклопотаний тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.
27. А. Часто уникаю займати позицію, яка може викликати суперечки.
Б. якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.
28. А. зазвичай я настійно прагну добитися свого.
Б. Улагоджуючи ситуацію, я зазвичай стараюся знайти підтримку у іншого.
29. А. Я пропоную середню позицію.

Б. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.

30. А. Я стараюся не зачепити почуттів іншого.

Б. Я завжди займаю таку позицію в спірному питанні, щоб ми спільно з іншою зацікавленою людиною могли домогтися успіху.

Обробка результатів:

Питання	Суперництво	Співпраця	Компроміс	Уникнення	Пристосування
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			А		Б
5		А		Б	
6	Б			А	
7			Б	А	
8	А	Б			
9	Б			А	
10	А		Б		
11		А			Б
12			Б	А	
13	Б		А		
14	Б	А			
15				Б	А
16	Б				А
17	А			Б	
18			Б		А
19		А		Б	
20		А	Б		
21		Б			А
22	Б		А		
23		А		Б	
24			Б		А
25	А				Б
26		Б	А		
27				А	Б
28	А	Б			
29			А	Б	
30		Б			А

Інтерпретація результатів:

Стиль поведінки, що має найбільше кількісне значення, вважається домінуючим. Можливі випадки, коли людина у конфліктних ситуаціях використовує різні стилі поведінки, що є найкориснішими.

- *Стиль суперництва (конкуренції).* Прагнення досягти задоволення власних інтересів, незважаючи на інтереси інших. Активність дій та вольових зусиль. Орієнтація на власні ідеали та здібності. Авторитарність, яка спрацьовує в ситуаціях, коли потрібно швидко ухвалити рішення; якщо людина, яка приймає рішення,— досвідчений керівник; якщо ситуація є критичною або інші люди розгубилися, комусь потрібно зрештою прийняти рішення.

- *Стиль співпраці.* Активна участь у розв'язанні конфлікту з відстоюванням як своїх інтересів, так і інтересів партнерів. Спільне обговорення проблем та потреб сторін спрацьовує в ситуаціях, де рішення є важливим для обох сторін; якщо стосунки з партнерами довготривалі й корисні; якщо є час і можливість попрацювати над подальшим розв'язанням складної ситуації; якщо бажання обох сторін збігаються; якщо між партнерами є статусна рівновага.

- *Стиль компромісу.* Здатність поступитися своїми інтересами з обох сторін, що беруть участь у конфлікті. Прагнення прийняти рішення, що задовольняє обидві сторони, спрацьовує в ситуаціях, якщо ці сторони мають однакову владу, але протилежні інтереси; якщо необхідно виграти час і Вас задовольняє часткове рішення; якщо рішення потрібно прийняти швидко, тому що це найбільш економічний і ефективний шлях; інші підходи до розв'язання проблеми видаються неефективними; є бажання зберегти стосунки з протилежною стороною.

- *Стиль уникнення.* Відсутність прагнення до кооперації. Пасивність у відстоюванні своїх прав через неважливість для Вас розв'язання проблеми або у безвиході. Перенесення відповідальності за розв'язання проблеми на інших спрацьовує в ситуаціях, коли напруженість конфлікту досить висока і необхідно її послабити; якщо рішення настільки незначні, що не слід витратити сили на їхню зміну; якщо потрібно виграти час на збирання доказів і підтримку іншого рішення; якщо виникає відчуття, що інші мають більше шансів на розв'язання проблеми.

- *Стиль пристосування.* Здатність діяти спільно з партнером заради його інтересів. Прагнення до гармонії у стосунках, комфортності обох сторін спрацьовує в ситуаціях, коли необхідно зберегти мирні стосунки з партнерами; якщо наслідок конфлікту важливіший для партнерів, ніж для Вас; якщо у Вас замало влади або шансів на перемогу; якщо важливішими є інтереси партнера, а не власні; якщо Ви вважаєте, що для партнера таке рішення буде певним уроком, навіть якщо воно неправильне.

3. МОДИФІКОВАНИЙ ОКСФОРДСЬКИЙ ОПИТУВАЛЬНИК ПСИХОЛОГІЧНОГО БЛАГОПОЛУЧЧЯ

Нижче ви бачите групи тверджень, що стосуються переживання вами власного емоційного благополуччя. Виберіть те відносне відсоткове співвідношення, яке по вашим відчуттям більш за все відображає правду про Вас і позначте його.

1	Я почуваю себе емоційно благополучним на				
	Більш ніж на 80 відсотків	На 80 – 60 відсотків	На 60 – 40 відсотків	На 40 – 20 відсотків	Менш ніж на 20 відсотків
бали	1	2	3	4	5

2	Майбутнє провіщає мені гарне на				
	Більш ніж на 80 відсотків	На 80 – 60 відсотків	На 60 – 40 відсотків	На 40 – 20 відсотків	Менш ніж на 20 відсотків
бали	1	2	3	4	5

3	Моє життя задовольняє мене на				
	Більш ніж на 80 відсотків	На 80 – 60 відсотків	На 60 – 40 відсотків	На 40 – 20 відсотків	Менш ніж на 20 відсотків
бали	1	2	3	4	5

4	Події мого життя знаходяться під моїм контролем на				
	Більш ніж на 80 відсотків	На 80 – 60 відсотків	На 60 – 40 відсотків	На 40 – 20 відсотків	Менш ніж на 20 відсотків
бали	1	2	3	4	5

5	Мої зусилля життя винагороджує на				
	Більш ніж на 80 відсотків	На 80 – 60 відсотків	На 60 – 40 відсотків	На 40 – 20 відсотків	Менш ніж на 20 відсотків
бали	1	2	3	4	5

6	Я задоволений своїм життям на				
	Більш ніж на 80 відсотків	На 80 – 60 відсотків	На 60 – 40 відсотків	На 40 – 20 відсотків	Менш ніж на 20 відсотків
бали	1	2	3	4	5

7	Мені вдається спрямовувати події мого життя у потрібному мені руслі				
	Більш ніж на 80 відсотків	На 80 – 60 відсотків	На 60 – 40 відсотків	На 40 – 20 відсотків	Менш ніж на 20 відсотків
бали	1	2	3	4	5

8	Я люблю своє життя на				
	Більш ніж на 80 відсотків	На 80 – 60 відсотків	На 60 – 40 відсотків	На 40 – 20 відсотків	Менш ніж на 20 відсотків
бали	1	2	3	4	5

9*	Мені важко встановлювати контакти з іншими людьми				
	У більш ніж 80 відсотків випадків	У 80 – 60 відсотків випадків	У 60 – 40 відсотків випадків	У 40 – 20 відсотків випадків	У менш ніж 20 відсотків випадків
бали	5	4	3	2	1

10*	Мені важко приймати рішення				
	У більш ніж 80 відсотків випадків	У 80 – 60 відсотків випадків	У 60 – 40 відсотків випадків	У 40 – 20 відсотків випадків	У менш ніж 20 відсотків випадків
бали	5	4	3	2	1

11*	Мені важко приступити до будь якої справи				
	У більш ніж 80 відсотків випадків	У 80 – 60 відсотків випадків	У 60 – 40 відсотків випадків	У 40 – 20 відсотків випадків	У менш ніж 20 відсотків випадків
бали	5	4	3	2	1

12	Після сну я прокидаюся відпочившим				
	У більш ніж 80 відсотків випадків	У 80 – 60 відсотків випадків	У 60 – 40 відсотків випадків	У 40 – 20 відсотків випадків	У менш ніж 20 відсотків випадків
бали	1	2	3	4	5

13	Я почуваю себе бадьорим та енергійним				
	У більш ніж 80 відсотків випадків	У 80 – 60 відсотків випадків	У 60 – 40 відсотків випадків	У 40 – 20 відсотків випадків	У менш ніж 20 відсотків випадків
бали	1	2	3	4	5

14	Світ здається мені прекрасним				
	У більш ніж 80 відсотків випадків	У 80 – 60 відсотків випадків	У 60 – 40 відсотків випадків	У 40 – 20 відсотків випадків	У менш ніж 20 відсотків випадків
бали	1	2	3	4	5

15	Я міркую швидко та відчуваю себе кмітливим				
	У більш ніж 80 відсотків випадків	У 80 – 60 відсотків випадків	У 60 – 40 відсотків випадків	У 40 – 20 відсотків випадків	У менш ніж 20 відсотків випадків
бали	1	2	3	4	5

16	В основному я відчуваю себе здоровим				
	У більш ніж 80 відсотків випадків	У 80 – 60 відсотків випадків	У 60 – 40 відсотків випадків	У 40 – 20 відсотків випадків	У менш ніж 20 відсотків випадків
бали	1	2	3	4	5

17	Мої почуття до людей в основному теплі				
	У більш ніж 80 відсотків випадків	У 80 – 60 відсотків випадків	У 60 – 40 відсотків випадків	У 40 – 20 відсотків випадків	У менш ніж 20 відсотків випадків
бали	1	2	3	4	5

18*	У мене немає щасливих спогадів про минуле				
	У більш ніж 80 відсотків випадків	У 80 – 60 відсотків випадків	У 60 – 40 відсотків випадків	У 40 – 20 відсотків випадків	У менш ніж 20 відсотків випадків
бали	5	4	3	2	1

19*	У мене не буває піднесеного настрою				
	У більш ніж 80 відсотків випадків	У 80 – 60 відсотків випадків	У 60 – 40 відсотків випадків	У 40 – 20 відсотків випадків	У менш ніж 20 відсотків випадків
бали	5	4	3	2	1

20	Мені вдається здійснити задумане				
	У більш ніж 80 відсотків випадків	У 80 – 60 відсотків випадків	У 60 – 40 відсотків випадків	У 40 – 20 відсотків випадків	У менш ніж 20 відсотків випадків
бали	1	2	3	4	5

21	Я схильний важливі події свого життя розділяти з людьми				
	У більш ніж 80 відсотків випадків	У 80 – 60 відсотків випадків	У 60 – 40 відсотків випадків	У 40 – 20 відсотків випадків	У менш ніж 20 відсотків випадків
бали	1	2	3	4	5

Обробка результатів:

Порахуйте бали по окремим шкалам. Зверніть увагу, що бали по питаннях, що позначені значком * відрізняються від балів по інших питаннях.

Шкали	Пункти	Сума
1. Стани	1, 3, 6, 8, 12, 13, 15, 19	=
2. Ресурси	2, 5, 7, 10, 11, 16, 18, 21	=
3. Безпека	4, 9, 10, 11, 14, 17	=
4. Загальна шкала	Усі пункти	=

Інтерпретація результатів:

1. Стани:

8 - 18 – високий рівень – стійкі позитивні стани;

19 – 29 – середній рівень – нестійкі (позитивні – негативні стани);

30 – 40 – низький рівень – стійкі негативні стани.

2. Ресурси:

8 - 18 – високий рівень – світ бачиться ресурсним і сама людина вважає, що вона здатна знаходити і отримувати ресурси.

19 – 29 – середній рівень – світ і внутрішній стан людини не завжди є достатньо ресурсними для неї. Спостерігається певний стан виснаження, проте є й певні ресурси для поновлення сил.

30 – 40 – низький рівень – ні зовнішній світ, ні внутрішній стан людини не містять ресурсів. Спостерігається стан виснаженості при відчутті неможливості якось покращити ситуацію.

Ресурси особистості - це всі ті життєві опори, які знаходяться в розпорядженні людини, і дозволяють забезпечувати свої основні потреби: 1) виживання 2) фізичний комфорт, 3) безпеку 4) залученість в соціум 5) повагу з боку соціуму 6) самореалізацію в соціумі.

Особистісний ресурс є в кожного і кожному він потрібен, бо як і будь-який заряд, він з часом має здатність «сідати», виснажуватись. Зовнішні ресурси - це матеріальні цінності, соціальні статуси (ролі) і соціальні зв'язки, які забезпечують підтримку соціуму, допомагають людині зовні. Внутрішні ресурси - це психічний особистісний потенціал, характер і навички людини, які допомагають зсередини.

3. Безпека:

6 - 12 – високий рівень – людина сприймає світ як достатньо безпечний та прихильний до неї.

13 – 23 – середній рівень – світ не завжди прихильний, буває, що треба остерігатися зовнішньої загрози.

24 – 30 низький рівень – світ містить багато загроз і треба постійно бути наготові дати відсіч, або сховатися від нього відокремившись територіально або зануритись у свій внутрішній світ.

2. Загальна шкала:

22 - 40 – дуже високий рівень емоційного благополуччя, людина майже завжди відчуває впевненість та спокій за неї, легко виходить з станів печалі, гніву, не застрягає в негативних спогадах, вважає, що світ досить гарний для неї, а люди позитивно налаштовані стосовно неї.

40 - 60 – достатньо стійкий стан емоційного благополуччя, але ситуації негативних переживань зберігаються у пам'яті довго, можливо наявна непережита неприємність у актуальному стані, або людина загалом вважає, що світ не має достатньо ресурсів для її емоційного відновлення, проте вона зрештою справляється зі своїми життєвими завданнями;

60 - 80 – переважають стани, які можна оцінити як емоційне неблагополуччя. Людина розглядає своє життя як не дуже вдале, хоча й є декотрі успіхи. Життя складне і для того, щоби щось отримати від нього необхідно прикладати багато зусиль, але часто й вони не дають необхідного результату.

80 - 105 – у більшості випадків спостерігаються стани суму, апатії та безсилля. Людина оцінює своє життя як погане, не справляється з негативними станами, часто спрямована на емоціне самозанурення.

4. Методика діагностики стратегій розв'язання конфліктних ситуацій

Д. Джонсона і Ф. Джонсона

Інструкція: *Уважно прочитайте вислови і прислів'я. Користуючись наведеною нижче шкалою, визначте, наскільки кожне прислів'я відповідає вашим діям під час конфліктів:*

5 — відповідає в усіх випадках;

4 — відповідає у більшості випадків;

3 — деколи відповідає;

2 — відповідає, але дуже рідко;

1 — ніколи не відповідає.

1. Від суперечки легше утриматися, аніж потім здихатися її.
2. Якщо ви не можете примусити людину думати так, як ви робите, то примусьте її робити так, як ви думаєте.
3. Теплі слова розтоплюють холодні серця.
4. Послуга за послугу.
5. Давай приходь і подумаємо разом.
6. Під час суперечки заслуговує похвали той, хто перший замовкне.
7. Чия сила, того й правда.
8. Солодкі слова роблять солодким рух уперед.
9. Краще синиця у жмені, аніж журавель у небі.

10. Істина знаходиться в знаннях.
11. Той, хто б'ється і тікає, доживає до нової битви.
12. Той перемагає блискуче, хто примушує своїх ворогів тікати врозтіч.
13. Убий ворога своєю надмірною добротою.
14. Чесний обмін думками не приведе до суперечки.
15. Ніхто не може претендувати на істину в останній інстанції, але кожен може зробити свій внесок у неї.
16. Тримайся подалі від тих, хто незгідний з тобою.
17. Тільки той, хто вірить у перемогу, перемагає на полі битви.
18. Добре слово мало коштує, та дорого цінується.
19. зуб за зуб — це чесна гра.
20. Тільки той, хто готовий відмовитися від власного права на істину в останній інстанції, збагатиться від істин, які знають інші.
21. Уникайте сварливих людей — вони зроблять ваше життя нещасним.
22. Людина, яка не тікає сама, змушує тікати інших.
23. М'які слова забезпечують гармонію.
24. Хочеш мати хорошого друга — зроби йому щось приємне.
25. Відкрито говори про свої конфлікти і йти їм назустріч — тільки це приведе до їх найкращого вирішення.
26. Найкращий спосіб улагодження конфліктів — уникати їх зовсім.
27. Займаю тверду, рішучу позицію (на тім стою і не можу інакше).
28. Лагідність перемагає гнів.
29. Краще щось, аніж нічого з того, що ти хочеш.
30. Щирість, чесність і довір'я гори звернуть.
31. Немає нічого важливішого, ніж те, за що тобі треба боротися.
32. У світі завжди були й будуть переможці і переможені.
33. Вони на тебе каменем, а ти до них з прихильністю.
34. Якщо двоє йдуть на компроміс, то справедливе рішення гарантоване.
35. Правди можна добитися, воюючи та воюючи.

Підрахунок кількості набраних балів.

Втеча	Примус	Згладжування	Компроміс	Конфронтація
1	2	3	4	5
6	7	8	9	10
11	12	13	14	15
16	17	18	19	20
21	22	23	24	25
26	27	28	29	30
31	32	33	34	35

Стратегії розв'язання конфліктів, які визначаються за допомогою методики.

1. Черепаха (втеча) Черепахи втікають і ховаються у свій панцир, щоб обминати конфлікти. Вони відмовляються від власних цілей та стосунків. Вони тримаються далі як від спірних питань, через які виникає конфлікт, так і від людей до яких він причетний. Вони почувають себе безпомічними. Вони вважають, що намагатися вирішити конфлікт — справа повністю безнадійна. Вони переконані, що легше втекти (фізично та психологічно) від конфлікту, аніж зіткнутися з ним.

2. Акула (примус) Акули намагаються перемагати опонентів тим, що силоміць примушують їх приймати потрібне їм рішення конфлікту. Для них найважливішим

є власні цілі, а стосунки з людиною мають дуже мале значення. Вони будь-якою ціною готові добиватися своїх цілей. Потреби інших людей їх не турбують, їх мало хвилює те, чи вони комусь подобаються, чи проявляє хтось до них прихильність. Акули переконані, що конфлікти вирішуються тоді, коли один перемагає другого, який програє. Вони хочуть бути переможцями. Перемога, на їхню думку, дає людям почуття гордості та успіху. Поразка викликає почуття безсилля, неадекватності і невдачі. Вони намагаються здобути перемогу, приголомшуючи суперників нападаючи раптово, а також залякуючи або погрожуючи їм з позиції сили.

3. Плюшевий ведмедик (згладжування). Для ведмедиків — стосунки найважливіші, а власні цілі не мають великого значення. Ведмедики хочуть подобатися, хочуть, щоб усі їх любили і цінували. Вони вважають, що краще уникнути конфлікту заради гармонії, і впевнені, що конфлікти не можна обговорювати без шкоди для стосунків. Вони бояться завдати болю, образити, псувати стосунки під час конфлікту. Щоб зберегти стосунки, вони готові пожертвувати особистими цілями. Плюшеві ведмедики немовби кажуть: «Я жертвую власними цілями, роби все, що ти хочеш, аби тільки я тобі подобався». Плюшеві ведмедики намагаються згладити конфлікт, боячись зіпсувати стосунки.

4. Лисиця (компроміс). Лисиці невибагливі як у своїх цілях, так і в стосунках з іншими людьми. Лисиці шукають компромісу. Вони жертвують частиною своїх домагань під час конфлікту і переконують іншу особу поступитися теж якоюсь часткою своїх цілей. Вони шукають такого рішення конфлікту, коли б обидві сторони мали якусь вигоду — «золоту середину», між двома крайніми позиціями. Вони готові жертвувати заради досягнення згоди для спільного добра як частиною своїх домагань, так і стосунків.

5. Сова (конфронтація). Соби дуже високо цінують власні цілі та стосунки. Вони розглядають конфлікти як проблему, яку треба розв'язувати, і шукають таке рішення, яке б задовольнило як їхні власні цілі, так і цілі супротивної сторони в конфлікті. Соби сприймають конфлікти як засіб

поліпшення стосунків шляхом послаблення напруження між двома людьми. Вони намагаються розпочати дискусію, яка розцінила б конфлікт як проблему. Шукаючи рішення, які б задовольнили як їх самих, так і іншу особу, сови підтримують стосунки. Соби не заспокоюються доти, доки не знайдене рішення, яке б задовольнило і власні, і чужі цілі. Вони також не заспокоюються доти, доки напруга не спаде і негативні емоції не будуть повністю зняті.

Чим більшою є загальна сума балів за певною стратегією розв'язання конфліктів, тим частіше ви схильні застосовувати цю стратегію. Чим менша загальна сума, тим рідше ви користуєтесь нею.

2.2. СИТУАЦІЇ МОРАЛЬНОГО ВИБОРУ К.КОЛЬБЕРГА

Завдання:

1. Розкрийте основні положення теорії морального розвитку Л. Кольберга. Стадії морального розвитку за Л. Кольбергом.
2. Дайте власні відповіді на питання даних кейсів. Обґрунтуйте свої відповіді.
3. Зробіть висновки про власний рівень морального розвитку на основі своїх відповідей.

Кейс №1.

Джуді - 12-річна дівчинка. Мати обіцяла їй, що вона зможе піти на спеціальний рок-концерт в їхньому місті, якщо збере гроші на квиток, працюючи нянею і трохи економлячи на сніданку. Вона зібрала 15 доларів на квиток, та ще додатково 5 доларів. Але мати змінила рішення і сказала Джуді, що та повинна витратити гроші на новий одяг для школи. Джуді була розчарована і вирішила будь-яким способом піти на концерт. Вона купила квиток, а матері сказала, що заробила всього 5 доларів. У середу вона пішла на концерт, а своєї матері сказала, що провела день з однією з подруг. Через тиждень Джуді розповіла своїй старшій сестрі, Луїзі, що вона ходила на концерт, а матері збрехала. Луїза роздумувала, сказати матері про вчинок Джуді.

Запитання:

1. Чи повинна Луїза розповісти матері, що Джуді збрехала про гроші, чи промовчати? Чому?
2. Вагаючись, розповісти чи ні, Луїза думає про те, що Джуді - її сестра. Це має впливати на рішення Луїзи? Чому так чи ні?
3. Чи важливим у цій ситуації є той факт, що Джуді сама заробила гроші? Чому?
4. Мати обіцяла Джуді, що вона змогла б піти на концерт, якщо сама заробить гроші. Є обіцянка матері найважливішим у цій ситуації? Чому так чи ні?
5. Чому взагалі обіцянку треба виконувати?
6. Важливо стримати обіцянку, дану комусь, кого ви добре знаєте і ймовірно не побачите знову? Чому?
7. Яка найважливіша річ, про яку повинна дбати мати в своїх відносинах з дочкою? Чому це найважливіша річ?
8. Взагалі, яким має бути авторитет матері для доньки? Чому?
9. Про який найважливішої речі, на вашу думку, повинна дбати дочка по відношенню до матері? Чому ця річ важлива?

Кейс №2.

Жінка вмирає від особливої форми раку. Є тільки одні ліки, які, на думку лікарів, могли б її врятувати. Це препарат радію, нещодавно відкритий фармацевтом у цьому ж місті. Виготовлення ліків коштує дорого. Але фармацевт призначив ціну в 10 разів більшу від собівартості.. Він заплатив 400 доларів за радій, а за невелику дозу ліків вимагає 4000 доларів.

Чоловік хворої жінки, Хайнц, обійшов усіх знайомих, узяв у борг скільки зміг і використав усі легальні засоби, але зібрав лише приблизно 2000 доларів. Він сказав фармацевту, що дружина вмирає, і просив його продати ліки дешевше або почекати з рештою грошей. Але фармацевт відповів: «Ні, я відкрив ці ліки і збираюся добре на ньому заробити».

І тоді Хайнц вирішив зламати аптеку і вкрасти ліки.

Запитання:

1. Чи повинен Хайнц вкрасти ліки? Чому?
2. Якби Хайнц не кохав свою дружину, чи повинен він вкрасти ліки для неї?
3. Припустимо, що вмирає не його дружина, а чужа людина. Чи повинен Хайнц вкрасти ліки для чужого? Чому так чи ні?
4. Припустимо, цей Хайнц усе-таки заліз в аптеку. Він вкрав ліки й дав їх дружині. Наступного дня у газетах з'явилося повідомлення про грабіж. Офіцер поліції Браун, який знав Хайнца, прочитав повідомлення. Він згадав, що бачив, як Хайнц тікав від аптеки, і зрозумів, що це скоїв саме він. Чи повинен офіцер Браун повідомити про те, що крадіжку скоїв Хайнц?
5. Припустимо, офіцер Браун – близький друг Хайнца. Чи повинен він тоді подати рапорт про те, що бачив?
6. Уявімо, що офіцер Браун повідомив про Хайнца. Хайнц був заарештований і постав перед судом. Чи повинен суддя визначити Хайнцу покарання, або він повинен звільнити його?

Кейс №3

Зустрілися троє молодих учителів, вчорашніх випускників пед-університету.

— Головна моя біда, — зізнався Іван Олександрович, — що мене не слухають учні. Що не роблю, ніяк не можу їх підкорити.

— А у мене з цим також проблема, — поскаржився Федір Васильович. —

Коли я розповідаю на уроці новий матеріал, мало хто з учнів слухає.

— У мене також є проблеми, Іване, — сказав Василь Михайлович. — Я не знаю, як краще стояти перед класом у процесі проведення з ним бесіди. Не знаю також, куди подіти руки, і найчастіше дивлюсь у вікно, на стіл або дошку, повідомляючи матеріал аудиторії.

Запитання:

1. Вирізнiть помилки, якi, на вашу думку, характеризують спiлкування молодих чителiв.
2. Сформулюйте поради цим учителям щодо їх спiлкування з учнями.

Кейс №4

Лунає дзвінок на пару. Біля аудиторії група студентів чекає на викладача. Аудиторія замкнена. Аж ось і викладач. Вона підійшла до дверей, вставила ключ до замка, проте він не відкрився. Придивившись, викладач помітила, що замкова шпарина забита папером. З підозрою подивившись на студентів, вона спитала: «І хто ж до цього додумався?». Студенти розгублено перезирнулися. «Сподівається таким чином зірвати пару?» – накинулася вона на них зі звинувачуваннями. Хлопці та дівчата спробували заперечувати, проте викладач, не слухаючи, продовжувала їх звинувачувати, виказувати погрози. Вона майже кричала від обурення... І в цей момент до аудиторії підійшов завгосп: «Вибачте, я запізнився до початку занять. Я вам зараз іншу аудиторію відкрию, — в цій аудиторії парти пофарбували. А замок я спеціально папером забив, щоб ніхто не зайшов і не забруднився».

Запитання:

1. Проаналізуйте, чому виникло непорозуміння між викладачем і студентами. Чи можна було його уникнути?
2. Поміркуйте, які особистісні риси мають бути притаманні викладачеві, щоб правильно зорієнтуватися в такій ситуації.
3. Обґрунтуйте свою точку зору прикладами. Наведіть також приклади подібних ситуацій, що траплялися у вашому житті.
4. Запропонуйте свій варіант розв'язання описаної ситуації та змодельуйте подальший перебіг подій.

2.3. ПРЕЗЕНТАЦІЇ

ТЕМИ ПРЕЗЕНТАЦІЙ

1	Загальне поняття та предмет соціальної психології.
2	Проблеми соціальної психології.
3	Структура соціальної психології.
4	Функції соціальної психології.
5	Історія становлення соціальної психології як науки.
6	Соціальна психологія освіти.
7	Психоаналітичний напрямок соціальної психології.
8	Когнітивний напрямок соціальної психології.
9	Біхевіористичний напрямок соціальної психології.
10	Гуманістичний напрямок соціальної психології.
11	Інтеракціоналізм у соціальній психології.
12	Методи соціальної психології.
13	Метод соціометрії у соціальній психології.
14	Відомі експерименти у соціальній психології.
15	Освітнє середовище як система соціальних зв'язків і відношень у галузі освіти.
16	Структура та класифікація освітніх середовищ.
17	Психологічно безпечне освітнє середовище.
18	Психологічна культура як провідний фактор та умова безпечного освітнього середовища.
19	Соціально-психологічні підходи до опису й розуміння особистості.
20	Цілісність особистості.
21	Соціально-психологічна характеристика особистості.
22	Соціально-психологічна компетентність та особистісний потенціал.
23	Поняття про спілкування, його функції.
24	Мета, зміст і засоби спілкування.
25	Види та рівні спілкування. Спілкування та діяльність.
26	Структура спілкування. Комунікативний бік спілкування (спілкування як обмін інформацією).
27	Інтерактивний бік спілкування (спілкування як взаємодія).
28	Перцептивний бік спілкування (спілкування як сприйняття).
29	Комунікативні бар'єри у спілкуванні.
30	Емпатія в педагогічному спілкуванні.
31	Ідентифікація в педагогічному спілкуванні.
32	Рольові позиції в педагогічному спілкуванні.

33	Атракція в педагогічному спілкуванні.
34	Рефлексія та самоаналіз в педагогічному спілкуванні.
35	Каузальна атрибуція в педагогічному спілкуванні.
36	Стереотипи та установки в педагогічному спілкуванні.
37	Поняття соціалізації в соціальній психології.
38	Соціалізація як діалектичний цілісний процес.
39	Основні теоретичні напрямки теорії соціалізації.
40	Форми та сфери соціалізації особистості.
41	Етапи та агенти соціалізації особистості.
42	Соціально-психологічні механізми соціалізації.
43	Поняття про педагогічне спілкування, його функції.
44	Педагогічне спілкування як обмін інформацією (комунікативний аспект).
45	Педагогічне спілкування як взаємодія.
46	Педагогічне спілкування як перцептивний процес.
47	Стилі педагогічного спілкування.
48	Толерантність педагога як базова основа суб'єкт-суб'єктного спілкування.
49	Загальне поняття про соціальні групи та соціальні спільності.
50	Поняття про великі соціальні групи.
51	Поняття про малі групи. Класифікація груп.
52	Групова динаміка. Процеси та механізми групової динаміки.
53	Колектив як вища форма розвитку групи.
54	Міжособистісні стосунки в групі.
55	Міжособистісний вибір: соціометрія і референтометрія.
56	Ефективність групової діяльності.
57	Лідерство в групах і колективах.

2.4 СОЦІОМЕТРІЯ

Метод дослідження міжособистісного вибору: соціометрія

Для визначення позицій, міжособистісних переваг і виборів застосовують дві основні системи внутрішньо групової диференціації: соціометричні і референтометричні.

Соціометрія – розроблена Джекобом Морено психологічна теорія суспільства і одночасно *соціально-психологічний тест*, який застосовується для оцінки міжособистісних емоційних зв'язків у групі. Це система певних прийомів, які дають можливість виявити кількісне визначення переваг, байдужості, або не прийняття, які одержують індивіди у процесі міжособистісного спілкування та взаємодії.

Дані соціометричного аналізу широко використовують при дослідженні самопочуття особистості у групі, при визначенні структури первинних груп, при дослідженні засобів та форм розподілення авторитету та влади в малих групах, при діагностиці рівня групової активності і т. д.

Цей метод передбачає аналіз продуманих відповідей членів групи на ряд поставлених питань різного типу та характеру, наприклад: “З ким тобі хотілося б сидіти за однією партою?”, “Кого б ти запросив на свій день народження?”

Опитуваному пропонується зробити декілька виборів, чітко додержуючись порядку переваг (в першу чергу, в другу, в третю). Але соціометрія може дати лише загальний опис позиції та їх змін. Про причини цих змін або про мотиви виборів за допомогою соціометрії дізнатись неможливо. Важливе питання мотиваційного ядра вибору залишається відкритим. Тобто, не виявляються мотиви, які спонукають особистість здійснювати емоційний та діловий контакт з одними членами групи та ігнорувати інших. Для вивчення цього мотиваційного вибору соціометрію використовують як основу, але не єдиний спосіб дослідження. При цьому досліджуються ще й досить загальні потреби особистості, такі як потреба у самовияві, в ідентифікації себе з колективом, в емоційній близькості з невеликим колом особливо значущих друзів тощо.

В якості додаткового методу можна використати експериментальний твір.

План:

1. Чи однаково я ставлюся до всіх одногрупників (однокласників)?
2. Чому до деяких я ставлюся краще, ніж до інших?
3. Чи задоволений я ставленням до мене одногрупників (однокласників)?
4. Хто мої найближчі друзі?
5. Чому я дружу з кожним з них?

За допомогою такого експерименту зі встановлення мотиваційного ядра вибору можна побачити, яка з потреб домінує у виборі партнера в структурі міжособистісних стосунків, що може служити показником того рівня, якого досягла група як колектив.

На початковій стадії формування групи вибір характеризується безпосередньо емоційним забарвленням, орієнтацією на зовнішні риси. Чим вищий рівень розвитку групи, тим вище “ціна” внутрішніх якостей особистості, які виявляються у спільній діяльності і в значущих для особистості вчинках.

Окрім симпатії причиною вибору може бути і референтність людини або групи.

Референтність – це особлива якість особистості суб’єкта, яка визначається мірою його значущості для іншої людини або групи людей.

Референтна група – це група, думку якої людина дуже цінить, хоча вона може і не бути членом цієї групи.

Референтометрія – це засіб виявлення референтності членів групи для кожного індивіда, який в неї входить. Вона дозволяє виявити мотиви міжособистісних виборів, переваг у групі: виявити коло людей, важливих для індивіда у відношенні оцінки якостей його особистості, його поведінки, думок та орієнтацій, тобто виявити приховану серед групи належності його референтну групу, яка не виявляється за допомогою соціометрії.

1. Методика соціометричного дослідження класу як малої групи

(за Халік О. О. Практика в педагогічному ВНЗ: завдання з психології. Навчально-методичний посібник / Олена Олександрівна Халік. – Кривий Ріг, 2015. – 169 с.)

Соціометрія – це метод дослідження, спрямований на вивчення системи міжособистісних взаємозв’язків між членами соціальної групи (класу) в процесі їх безпосереднього спілкування, що дозволяє вирізнити структуру групи, зокрема лідерів, наближених, ізольованих тощо.

Методика соціометрії передбачає вибір партнера для сумісних акцій (на діловій або особистісній основі) шляхом відповіді на соціометричний критерій.

Соціометричний критерій – це запитання, котре ставлять перед усіма членами групи, що беруть участь в соціометричному дослідженні з метою виявлення їх взаємин з іншими членами групи. Оцінці за соціометричним критерієм підлягають тільки ті члени класного колективу, які присутні в класі на момент дослідження. Відсутніх членів класного колективу в список для оцінки за соціометричним критерієм не включати. Або ж необхідно їх опитати окремо, коли вони знову будуть відвідувати школу.

Для соціометричної оцінки рекомендується вживати наступні види критеріїв:

- офіційний критерій (для вивчення міжособистісних стосунків на рівні ділових взаємин),

- неофіційний критерій (для вивчення міжособистісних стосунків у класі на неформальному рівні, тобто на основі симпатії/антипатії, дружби/неприятності тощо).

При проведенні соціометричного дослідження з метою отримання більш надійної інформації бажано відокремити у часі офіційний та неофіційний критерії, або ж послідовно один за другим (неодночасно) на окремих аркушах (див. рис. 3.1).

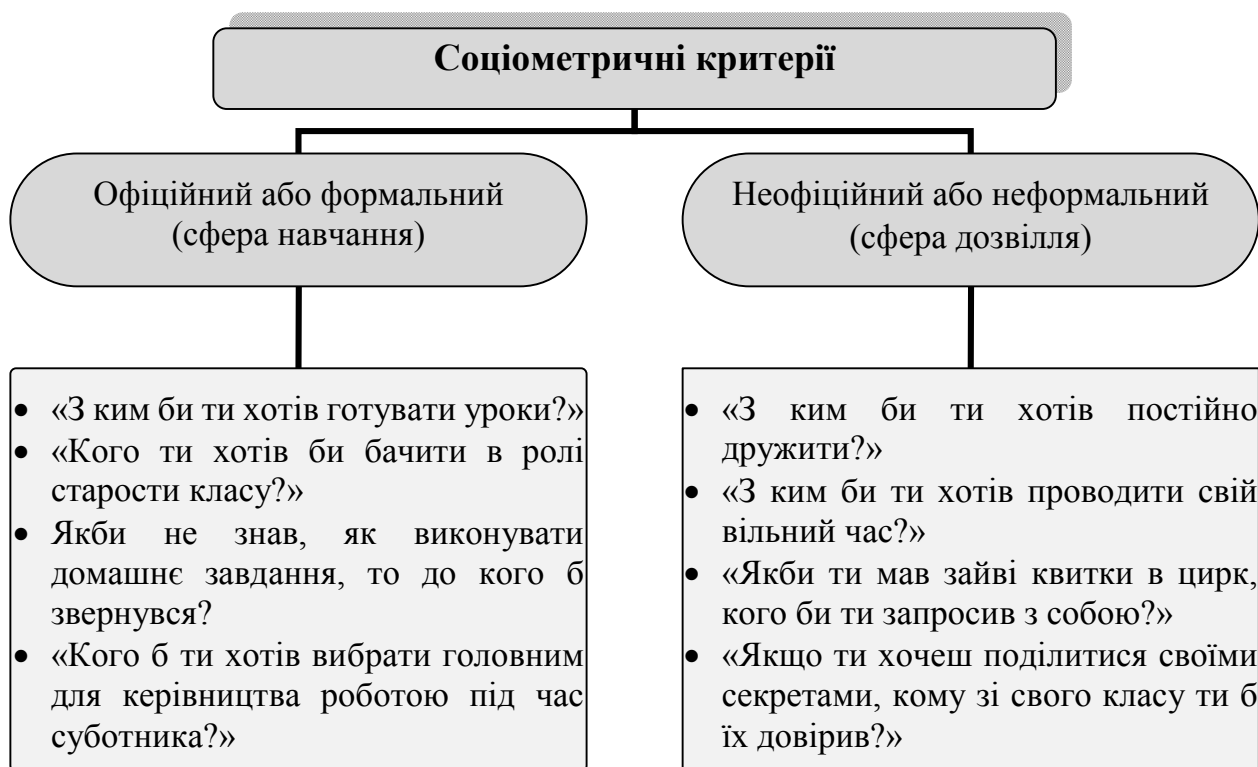


Рис. 3.1. Види соціометричних критеріїв

Процедура дослідження

Існує декілька способів проведення соціометричного дослідження, але з точки зору простоти й зручності обробки результатів більш доцільним є спосіб коли кількість виборів, що робить кожен учень за кожним з критеріїв, обмежується 3 виборами.

Для проведення соціометричного опитування зібрати учнів у класі, в спокійній доброзичливій обстановці та пояснити процедуру опитування. При цьому студент-дослідник має пам'ятати, що одним із факторів успіху та вірогідності соціометричного дослідження є створення достатньо позитивного ставлення учнів до процедури опитування. Після цього слід запропонувати учням конкретну **інструкцію** приблизно такого змісту: *«Пропоную Вам взяти участь у дослідженні, яке спрямовано на покращення психологічного клімату у Вашому класі. Обіцяю, що всі відповіді залишаться таємницею і ніхто, крім*

мене, не буде їх читати. Уважно прослухайте запитання і оберіть до трьох прізвищ однокласників».

Якщо комусь із учнів незрозуміла процедура опитування, необхідно пояснити окремо. Після цього результати соціометричного опитування узагальнюються у вигляді таблиці, яка називається соціометричною матрицею, або соціоматрицею. Оскільки міжособистісні стосунки у класі вивчалися за двома критеріями (формальним та неформальним), то необхідно побудувати **2 соціоматриці**.

Пропонуємо наступний варіант соціоматриці (див. Табл.3.6):

Табл.3.6

**Соціоматриця ___ класу, КЗШ № ___
(за формальним / неформальним критерієм)**

№	Прізвище, ім'я учнів, які вибирають	№ учня, якого вибирають					N
		1	2	3	4	5	
1	Гочар І.		+	+	+		
2	Левченко В.	+		+	+		
3	Рудницька Б.	+	+		+		
4	Терещенко М.	+	+	+			
5	Явір Г.	+		+	+		
n							
	Кількість отриманих виборів	4	3	4	3	0	

Отримані дані, а також змістовне навантаження кожного з критеріїв дозволяють отримати реальне уявлення про соціальний статус кожного учня в соціальній структурі класу, а також про характер і напрямок міжособистісних стосунків у класі.

Наступним етапом обробки результатів соціометрії є побудова соціограм (окремо для офіційного та неофіційного критерію!). Соціограма – це графічне зображення ставлення досліджуваних один до одного за відповідями на соціометричні питання.

Соціограма дозволяє наочно проілюструвати й глибоко проаналізувати групові взаємозв'язки. Соціограма складається з IV концентричних кіл:

I коло (внутрішнє) – «зона зірок» – реєструє досліджуваних із груповим статусом «соціометрична зірка» (ті досліджувані, які отримали **у 2 рази більше** виборів, ніж **середнє по класу**, але не менше **6 виборів**);

II коло – «зона наближених» – реєструє тих досліджуваних, яким у групі надають перевагу (отримали **4 і більше** виборів);

III коло – «зона знехтуваних» – реєструє досліджуваних із груповим статусом «знехтувані» (отримали 1 – 3 вибори);

IV коло (зовнішнє) – «зона ізольованих» – реєструє досліджуваних із груповим статусом «ізольовані» (не отримали жодного вибору) (див. Табл.3.7)

Табл. 3.7

**Групи досліджуваних учнів класу
за результатами соціометричного дослідження**

Статусна група	Кількість отриманих виборів
«Зірки»	<i>у 2 рази більше</i> виборів, ніж <i>середнє по класу</i> , але не менше 6 виборів (не може бути більше 3 осіб)
«Наближені до зірок»	4 і більше виборів
«Знехтувані»	1-3 вибори
«Ізольовані»	Жодного вибору

По вертикалі соціограма поділяється на 2 рівні частини. В одній частині позначаються дівчата, в іншій – хлопці. Це дозволить краще простежити характер міжстатевих зв'язків у класі. На соціограмі записуються порядкові номери досліджуваних. Якщо досліджуваний – дівчина, то її порядковий номер записується в колі. Якщо досліджуваний – хлопець, то його порядковий номер записується у трикутнику. Вибори, зроблені та отримані кожним з досліджуваних, на соціограмі позначаються стрілками. Взаємні вибори позначаються двосторонньою стрілкою, або суцільною жирною лінією та наочно представляють наявність мікрогруп і взаємини між ними (симпатії, контакти).

Для виявлення кількісних характеристик стосунків у групі використовують соціометричні індекси. Персональним соціометричним індексом є індекс соціометричного статусу досліджуваного, який характеризує його положення в групі, потенційну здатність до лідерства.

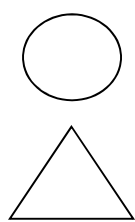
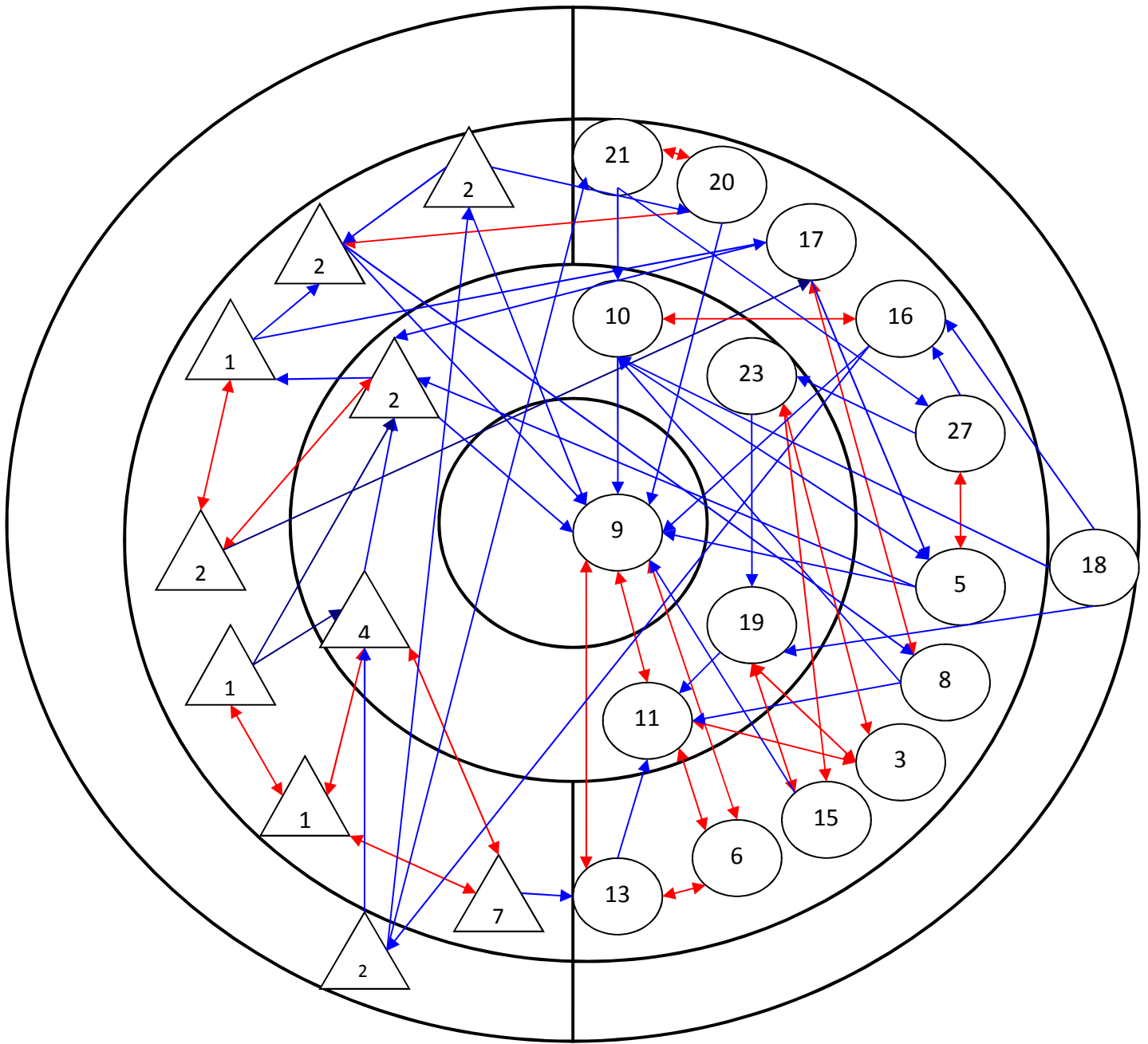
Зразок заповнення соціоматриці та соціограми за формальним критерієм

Соціоматриця 8-А класу, КЗШ № 25

за формальним критерієм

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
1	А. Катя	■			+			+					+															
2	А. Сергій		■												+			+									+	
3	В. Олег			■								+								+				+				
4	В. Настя	+			■			+													+						+	
5	Д. Оксана					■				+																	+	+
6	К. Олена						■			+		+	+															
7	К. Петро	+			+			■						+														
8	М. Юрій								■		+	+							+									
9	М. Анна						+			■		+	+															
10	М. Катя					+					■						+											
11	Н. Настя			+			+					■																
12	Н. Сергій	+			+								■														+	
13	П. Павло						+			+		+		■														
14	П. Ольга		+												■			+					+					
15	П. Олена								+							■				+				+				
16	Р. Настя								+	+	+						■							+				
17	Р. Дмитро					+			+									■									+	
18	С. Кирило										+								■		+							
19	С. Ольга			+								+								■								
20	Т. Інна								+												■		+	+				
21	Т. Саша										+											■		■				+
22	Т. Софія								+	+												+		■				
23	Ф. Ольга			+																	+			■				
24	Ф. Сергій				+																		+		■			+
25	Ч. Олена									+												+		+		■		
26	Я. Матвій		+							+						+										■		■
27	Я. Люда					+												+							+		■	■
	Всього виборів	3	2	3	4	3	3	2	2	11	4	6	1	3	2	2	3	3	0	4	3	2	3	4	0	1	5	2
	Взаємних виборів	3	2	3	2	1	3	2	1	3	1	3	1	2	1	2	1	1	0	2	2	1	1	2	0	0	1	1

**Соціограма 8-А класу, КЗШ № 25
за формальним критерієм**



Дівчата
Хлопці

Умовні позначення:



Двосторонній вибір



Односторонній вибір

Індекс соціометричного статусу особистості в групі можна підрахувати за формулою:

$$C = \frac{b}{n-1},$$

де b – кількість виборів, отриманих даним учнем ,
 n – кількість членів групи.

Чим вищий індекс соціометричного статусу учня, тим, очевидно, більший вплив він здійснює на своїх однокласників, тим комфортніше почуває себе у стосунках з ними, потенційна здатність до лідерства в нього зростає.

Наприклад, учень (порядковий номер 4) отримав від однокласників 5 виборів, всього в класі 26 учнів, тоді індекс соціометричного статусу для нього буде:

$$C_4 = \frac{5}{26-1} = 0,5,$$

Для кожного з учнів має значення не тільки число виборів, але й задоволеність своїм положенням у групі. Коефіцієнт задоволеності визначається формулою:

$$K_3 = \frac{n_1}{n} \times 100\%,$$

де n – кількість виборів, що зробив учень,
 n_1 – кількість взаємних виборів для конкретного учня.

Наприклад, якщо учень (порядковий номер у списку 7) в соціометричному дослідженні вибрав 3 однокласників ($n=3$), з яких 2 вибрали і його ($n_1=2$), то коефіцієнт задоволеності положенням учня буде дорівнювати

$$K_{37} = \frac{2}{3} \times 100\% = 67\%,$$

Залежно від коефіцієнта задоволеності положенням в групі, учнів можна віднести до однієї з 4-х груп:

- I. Повністю задоволені своїм статусом ($K_3=75-100\%$).
- II. Частково задоволені своїм статусом ($K_3=50-74\%$).
- III. Частково незадоволені своїм статусом ($K_3=25-49\%$).
- IV. Повністю незадоволені своїм статусом ($K_3=0$ до 24%).

Дані групи рекомендується включити в психолого-педагогічну характеристику класу, розподіливши учнів відповідно до отриманих результатів.

Результатом соціометричного дослідження є інформація про:

1. Персональне положення кожного учня групи в системі міжособистісних взаємин. Наприклад, якщо коефіцієнт задоволеності людини дорівнює 0, а статус (кількість отриманих виборів) дорівнює 3, то це свідчить про те, що учень взаємодіє не з тими, з ким би їй хотілося.

2. Загальний стан міжособистісних стосунків у групі характеризується особливим діагностичним показником – **рівнем благополуччя взаємин (РБВ)**.

РБВ може бути

- високим в групі, якщо «зірок» і «наближених» в сумі більше ніж «знехтуваних» та «ізолюваних», тобто:

$$\text{I коло} + \text{II коло} > \text{III коло} + \text{IV коло};$$

- Середній рівень благополуччя групи фіксується у випадку приблизної рівності «зірок» і «наближених» та «знехтуваних» і «ізолюваних»:

$$\text{I коло} + \text{II коло} \approx \text{III коло} + \text{IV коло};$$

- Низький РБВ – при переважній більшості в групі осіб з низьким статусом:

$$\text{I коло} + \text{II коло} < \text{III коло} + \text{IV коло}.$$

Наприклад, було проведено соціометричне дослідження в 6А класі серед 25 учнів. В результаті інтерпретації було з'ясовано, що до I кола потрапило 2 учні, до II кола – 11, до III кола - 7, до IV - 5. Таким чином, $2+11 \approx 7+5$ – в даному класі середній рівень благополуччя взаємин.

2. Соціометрична ігрова методика «Титанік»

Ця гра – один з різновидів соціометричного методу, який дає можливість наставникові спостерігати за студентами своєї групи, які здійснюють соціометричні вибори при формуванні команд (мікрогруп). Викладач, спостерігаючи за роботою мікрогруп, відмічає суперечки, спільні дії, швидкість виконання завдань, стиль діяльності лідерів мікрогруп.

Інструкція. 1. Уявіть собі ситуацію: Ви знаходитесь на кораблі, який тоне. Неподалік Ви бачите безлюдний острів. У Вас є шлюпки для порятунку і 1 хвилина для того, щоб визначитися, з ким Ви будете рятуватися (розбитися на команди). Кількість членів команди вказувати на варто, студенти повинні визначитись самі.

2. Розділившись на команди, студенти отримують таке завдання. Щоб врятуватися, Вам потрібно взяти з собою з корабля деякі речі. Ви не можете взяти все, що хочете. Запишіть список предметів, які допоможуть Вам вижити на острові.

Номер предмета	Назва предмета	Правильна відповідь (студенти її записують в кінці гри)
1	Секстант (це прилад для встановлення місцезнаходження)	15
2	Туалетне дзеркальце	1

3	Каністра з 20-ма літрами прісної води	3
4	Москітна сітка	14
5	Аварійний запас продуктів, 1 ящик	4
6	Географічна карта	13
7	Надувна подушка	9
8	Каністра з пальним на 5 літрів	2
9	Радіоприймач	12
10	Засіб для відлякування акул	10
11	Світлонепроникаючий пластиковий лист	5
12	Ром, 1 літр	11
13	Нейлоновий шнур	8
14	Коробка шоколаду	6
15	Рибальські снасті	7

Перед Вами список з 15 предметів. Члени команди, порадившись між собою, мають визначити, що вони візьмуть в 1-шу чергу, 2-гу чергу, ... 15-ту чергу. Ці номери потрібно записати біля кожного з 15-ти предметів. Час для виконання завдання – 10-15 хвилин.

3. Поки студенти працюють, викладач спостерігає і фіксує таку інформацію: кількість команд (мікрогруп), склад команд, хто проявляє лідерські якості. Коли всі команди виконали завдання, викладач просить команди визначитись з командирами, які і повідомляють отримані результати. Командир називає предмети і обґрунтовує їх необхідність.

4. Після оголошення результатів усіх команд викладач зачитує студентам правильні відповіді (див. останню колонку таблиці). Студентам залишається знайти різницю між правильним номером і тим, що вони присвоїли (від більшого числа відняти менше) і додати всі отримані різниці. Якщо сума балів більша за 40, то Вам нажаль не вижити на цьому острові.

Як правило, студенти 1 курсу краще за інших включають в ігрову ситуацію і відстоюють свою правоту. Викладач може повідомити справжню мету цієї гри – вивчити структуру міжособистісних взаємин в колективі.

Довідка: *секстант* (від латинського – шоста частина) – це кутомірний прилад, застосовуваний у мореплавній та авіаційній астрономії для визначення місцезнаходження судна чи літака [Словник іншомовних слів].

2.5 ІНДЗ

Індивідуальне навчально-дослідне завдання (ІНДЗ) є видом позааудиторної індивідуальної роботи магістранта навчально-дослідницького характеру, який використовується у процесі вивчення певної навчальної дисципліни. Воно виконується з метою закріплення, поглиблення та узагальнення знань, отриманих студентами під час здійснення освітнього процесу. Програмою соціальної психології освіти передбачено виконання ІНДЗ у формі емпіричного дослідження соціально-психологічних характеристик особистості магістранта в режимі самодіагностики. При цьому магістрант повинен продемонструвати вміння працювати з літературою, здійснювати теоретичний аналіз та узагальнення; проводити тестування, обробку, інтерпретацію його результатів; робити відповідні висновки про особливості соціально-психологічних якостей досліджуваного.

Алгоритм виконання ІНДЗ:

УВАГА! ІНДЗ обов'язково виконується у спеціальному документі-шаблоні!

1. *Підготовка матеріалів* – завантажити шаблон собі на комп'ютер.
2. *Тестування* – дати відповіді на питання у шаблоні (поставити у відповідну клітинку певну позначку або виділити дану клітинку кольором).
3. *Обробка результатів* – здійснити підрахунок та виставити результати у таблиці в кінці кожного тесту.
4. *Інтерпретація результатів* – зробити інтерпретацію отриманих результатів та заповнити відповідні клітинки у таблицях (який рівень, чим він характеризується тощо).
5. *Аналіз отриманих результатів та висновки* – написати невелику самохарактеристику в довільній формі. Бажано порівняти з тим, що вийшло і вашими уявленнями про себе.

Орієнтовні питання характеристики:

- Які комунікативні установки переважають у мене?
- Який рівень потребнісно-мотиваційної цілісності мені характерний? В яких сферах життя у мене присутній внутрішній конфлікт?
- Яка позиція по трансактному аналізу переважає у мене у спілкуванні з іншими людьми?
- Які психологічні бар*єри проявляються у мене в спілкуванні з іншими?
- Які моделі спілкування я найчастіше використовую у свої професійні діяльності?
- Які соціально-психологічні установки домінують у мене?
- Наскільки високий рівень рефлексії у мене?

- Який рівень комунікативної толерантності у мене? В цілому і по окремих показниках.
- Що являється моїми особистісними ресурсами?
- Що я би порадив(-ла) собі для підвищення ефективності власної діяльності та спілкування?

6. *Рефлексія виконання завдання* - передбачає осмислення процесу та результатів виконання завдання шляхом формулювання відповідей на запитання у письмовій формі за схемою поданою в кінці.

Орієнтовні питання (схема) рефлексії:

- Які труднощі і почуття виникали в процесі роботи над завданням?
- Що вам дала робота над ним?
- Чи можна сказати, що завдання вам сподобалося? Чому?
- Якщо завдання чимось не сподобалося, спробуйте як найточніше сформулювати, чим саме.
- Можливо, у вас з'явилися пропозиції щодо його поліпшення?

7. *Звітування про виконану роботу* – прикріпити звіт у відповідний розділ на УНІКОМі.

2.6.ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮ

Тема 1. Предмет соціальної психології

1. Укажіть найбільш точно визначення предмету соціальної психології :

- а) вивчення масоподібних явищ психіки;
- б) вивчення особистості та її соціально-психологічних характеристик;
- в) вивчення фактів, закономірностей і механізмів поведінки, спілкування і діяльності окремих особистостей і груп, які пов'язані з їх входженням в соціальні спільності.

2. Об'єктом соціальної психології є:

А) соціально-психологічні явища і процеси, що виникають у результаті взаємодії людей (їх суспільних відносин) як представників різних соціальних спільностей;

Б) конкретні соціальні спільності людей (групи) або окремі їх представники;

В) факти, закономірності і механізми поведінки, спілкування і діяльності окремих особистостей і груп, які пов'язані з їх входженням в соціальні спільності.

3. На якому етапі соціально-психологічні феномени виділяються в самостійний клас психічних явищ, для їх вивчення розробляються специфічні способи і прийоми дослідження?

А) донауковий;

Б) філософський;

В) феноменологічний;

Г) експериментальний.

4. В межах якого напрямку людина розуміється як унікальна, відкрита, спрямована у майбутнє істота, яка прагне реалізувати свої потенціали в творчості, вірі в себе, особистому рості. Досліджуються умови і механізми самореалізації особистості у стосунках психологічної близькості.

А) біхевіористський;

Б) інтеракціонізм;

В) когнітивістський;

Г) психоаналіз;

Д) гуманістичний.

5. Основним завданням соціальної психології освіти є:

А) вивчення освіти як складного соціального феномену;

Б) соціально-психологічний аналіз спілкування, взаємодії і взаємовідносин людей, а також факторів, які обумовлюють специфіку і ефективність їх впливу на спільну діяльність;

В) вивчення психологічних особливостей та закономірностей навчально-виховного процесу.

6. Об'єктом соціальної психології виступають конкретні соціальні спільності людей (групи) або окремі їх представники, а предметом соціальної психології є факти, закономірності і механізми поведінки, спілкування і діяльності окремих особистостей і груп, які пов'язані з їх входженням в соціальні спільності.

7. У соціальних спільностях функціонують два (три, чотири) типи відносин.

8. Відносини, що виникають в наслідок взаємодії між людьми в процесі виробництва матеріальних благ і є наслідком майнового, соціального та іншого розподілу ролей в суспільстві і в більшості випадків розуміються як належне, носять певною мірою знеособлений характер:

- А) Суспільні відносини;
- Б) Психологічні відношення.

9. Відношення, що є результатом безпосередніх контактів між людьми, які мають певні психологічні особливості, здатні виявляти свої симпатії й антипатії, усвідомлювати й переживати їх:

- А) Суспільні відносини;
- Б) Психологічні відношення.

10. Виберіть правильний варіант:

- А) Усі види суспільних відносин пронизані психологічними відношеннями;
- Б) Усі види психологічних відносин пронизані суспільними відношеннями.

11. Порівняно з психічним відображенням, соціально-психологічне відображення є:

- А) тотожним; Б) вужчим; В) ширшим.

12. Розділ соціальної психології, у якому центральним, системоутворюючим елементом виступає особистість ("соціальний індивід") як соціально-психологічне утворення і психологічні механізми її соціальної поведінки, називається:

- А) Психологія соціальних груп;
- Б) Психологія групової діяльності і спілкування;
- В) психологія індивідуально-типологічних властивостей особистості;
- Г) Соціальна психологія особистості.

13. Розділ соціальної психології, який вивчає психологічні процеси виникнення, функціонування і розвитку різних спільностей людей називається:

- А) Психологія соціальних груп;
- Б) Психологія групової діяльності і спілкування;
- В) психологія індивідуально-типологічних властивостей особистості;
- Г) Соціальна психологія особистості.

14. Яка функція соціальної психології дозволяє визначити реальні й вигадані соціально-психологічні цінності в житті й діяльності людей?

- А) методологічна;

- Б) теоретико-пізнавальна;
- В) світоглядна;
- Г) аксіологічна;
- Д) комунікативна.

15. Яка функція соціальної психології реалізується як систематизація знань з проблем сприймання, передавання інформації, взаємодії і взаємовпливу людей?

- А) методологічна;
- Б) теоретико-пізнавальна;
- В) світоглядна;
- Г) аксіологічна;
- Д) комунікативна.

16. До організованих груп входять:

- А) Великі групи;
- Б) Малі групи;
- В) Скупчення людей;
- Г) люди в цілому.

17. До малих груп входять:

- А) Колективи;
- Б) Дифузні групи;
- В) Мікрогрупи;
- Г) Етноси;
- Д) Класи;
- Є) Політичні організації.

Тема 1.2. Поняття про соціальну психологію освіти, її предмет, проблеми.

1. Мета соціальної психології освіти полягає у:

А) створенні соціально-психологічними засобами умов для ефективної комунікації та гармонійної взаємодії суб'єктів освітнього простору;

Б) вивченні закономірностей поведінки і діяльності людей, обумовлених включеністю їх в соціальні групи, а також психологічних особливостей самих цих груп";

В) вивченні природи і закономірностей процесу учіння і виховання та удосконаленні педагогічної практики за рахунок використання досягнень усіх галузей психологічного знання.

2. Соціальна психологія освіти це:

А) галузь соціальної психології, що застосовує принципи, методологію, теоретичні соціально-психологічні знання для розв'язання конкретних практичних завдань у політиці, економіці, сфері виховання, навчання та ін.;

Б) нова галузь знання, яка вивчає соціально-психологічні особливості людей, їх поведінки та діяльності, а також соціальних груп, включених в освітній простір, соціально-психологічні чинники, які детермінують ефективність навчально-виховного процесу;

В) науки про внутрішні причини, механізми і закономірності соціальної поведінки людей в групах і спільнотах, а також про психологічні характеристики окремої особистості, груп і спільностей.

3. Соціальна психологія освіти вивчає:

А) соціально-психологічні проблеми соціалізації особистості учня в освітньому процесі;

Б) факти, механізми та закономірності інтелектуального та особистісного розвитку дитини як суб'єкта учбової діяльності, що організовується та керується педагогом у різних умовах освітнього процесу;

В) соціально-психологічні проблеми учнівських груп;

Г) проблеми, пов'язані з особистістю: її соціальні установки, міжособистісні стосунки, ціннісні орієнтації, ролі;

Д) соціально-психологічні проблеми спілкування та інших видів діяльності в освітньому процесі;

Е) соціально-психологічні проблеми особистості педагога та педагогічного колективу як суб'єктів освітнього процесу.

4. Освіта –це:

А) спеціальна сфера соціального життя, унікальна система, своєрідний соціокультурний феномен, який сприяє нагромадженню знань, умінь і навичок, інтелектуальному та особистісному розвитку кожної людини;

Б) система соціальних зв'язків і відношень у галузі освіти, місце перетину діяльності всіх учасників освітнього процесу, де забезпечується використання та активізація їхнього творчого потенціалу;

В) система соціальних зв'язків і стосунків у галузі освіти, характер стосунків суспільства й соціальних інститутів, пов'язаних із задоволенням освітніх потреб суспільства.

5. Освітнє середовище – це:

А) спеціальна сфера соціального життя, унікальна система, своєрідний соціокультурний феномен, який сприяє нагромадженню знань, умінь і навичок, інтелектуальному та особистісному розвитку кожної людини;

Б) система соціальних зв'язків і відношень у галузі освіти, місце перетину діяльності всіх учасників освітнього процесу, де забезпечується використання та активізація їхнього творчого потенціалу;

В) система соціальних зв'язків і стосунків у галузі освіти, характер стосунків суспільства й соціальних інститутів, пов'язаних із задоволенням освітніх потреб суспільства.

6. Освітній простір – це:

А) спеціальна сфера соціального життя, унікальна система, своєрідний соціокультурний феномен, який сприяє нагромадженню знань, умінь і навичок, інтелектуальному та особистісному розвитку кожної людини;

Б) система соціальних зв'язків і відношень у галузі освіти, місце перетину діяльності всіх учасників освітнього процесу, де забезпечується використання та активізація їхнього творчого потенціалу;

В) система соціальних зв'язків і стосунків у галузі освіти, характер стосунків суспільства й соціальних інститутів, пов'язаних із задоволенням освітніх потреб суспільства.

7. Структура освітнього середовища включає в себе наступні базові компоненти:

А) просторово-предметний;

Б) соціальний;

В) соціально-контактний;

Г) предметний;

Д) психодидактичний;

Е) Інформаційний.

8. Просторово-предметний компонент освітнього середовища включає у себе:

А) комплекс освітніх технологій (змісту і методів навчання та виховання), побудованих на тих чи інших психологічних і дидактичних засадах;

Б) простір умов і можливостей, який створюється в міжособистісній взаємодії між суб'єктами навчально-виховного процесу;

В) просторово-предметні умови та можливості здійснення навчання, виховання та соціалізації дітей;

Г) особливості внутрішньої та зовнішньої взаємодії, структура колективів (наявність угруповань, зірок, ізольованих та ін.), рівень захищеності від різного роду домагань;

Д) прийняті норми й правила взаємодії учасників освітнього процесу, традиції, засоби наочного подання інформації.

9. Соціальний компонент освітнього середовища включає у себе:

А) комплекс освітніх технологій (змісту і методів навчання та виховання), побудованих на тих чи інших психологічних і дидактичних засадах;

Б) простір умов і можливостей, який створюється в міжособистісній взаємодії між суб'єктами навчально-виховного процесу;

В) просторово-предметні умови та можливості здійснення навчання, виховання та соціалізації дітей;

Г) особливості внутрішньої та зовнішньої взаємодії, структура колективів (наявність угруповань, зірок, ізолюваних та ін.), рівень захищеності від різного роду домагань;

Д) прийняті норми й правила взаємодії учасників освітнього процесу, традиції, засоби наочного подання інформації.

10. Психодидактичний компонент освітнього середовища включає у себе:

А) комплекс освітніх технологій (змісту і методів навчання та виховання), побудованих на тих чи інших психологічних і дидактичних засадах;

Б) простір умов і можливостей, який створюється в міжособистісній взаємодії між суб'єктами навчально-виховного процесу;

В) просторово-предметні умови та можливості здійснення навчання, виховання та соціалізації дітей;

Г) особливості внутрішньої та зовнішньої взаємодії, структура колективів (наявність угруповань, зірок, ізолюваних та ін.), рівень захищеності від різного роду домагань;

Д) прийняті норми й правила взаємодії учасників освітнього процесу, традиції, засоби наочного подання інформації.

11. Яке освітнє середовище сприяє розвитку пасивності та залежності дитини?

А) догматичне;

Б) кар'єрне;

В) безтурботне;

Г) творче.

12. Яке освітнє середовище сприяє розвитку активності, але також і залежності дитини?

А) догматичне;

Б) кар'єрне;

В) безтурботне;

Г) творче.

13. Яке освітнє середовище забезпечує вільний розвиток, зумовлює формування пасивності дитини?

А) догматичне;

Б) кар'єрне;

В) безтурботне;

Г) творче.

14. Яке освітнє середовище сприяє вільному розвитку активної дитини?

- А) догматичне;
- Б) кар'єрне;
- В) безтурботне;
- Г) творче.

15. Психологічні характеристики освітнього середовища, які сприяють забезпеченню та збереженню психологічної безпеки:

- А) проблемна адаптація в освітньому середовищі;
- Б) належний рівень включення в освітнє середовище;
- В) непередбачуваність учинків партнерів спілкування, безвідповідальність у стосунках, неадекватність поведінки;
- Г) високий рівень очікувань щодо діяльності учнів за відсутності упереджень;
- Д) втрата довіри до себе або до когось із значущих людей;
- Е) навчання соціальним навичкам взаємодії.

16. До напрямку активність – пасивність, на який треба опиратися аналізуючи психологічну безпечність освітнього середовища, відносяться такі критерії:

- А) яка форма освіти переважає в даному середовищі (індивідуальна чи групова);
- Б) чиї інтереси є пріоритетними в даному освітньому середовищі (особистості чи групи);
- В) чи практикується в даному освітньому середовищі покарання;
- Г) хто до кого підлаштовується у процесі педагогічної взаємодії (освітянин до учня чи учень до освітянина);
- Д) чи стимулюється прояв ініціативи учасників освітнього процесу;
- Е) чи знаходять позитивний відгук у середовищі ті чи інші творчі прояви учасників освітнього процесу тощо.

17. До напрямку свобода – залежність, на який треба опиратися аналізуючи психологічну безпечність освітнього середовища, відносяться такі критерії:

- А) яка форма освіти переважає в даному середовищі (індивідуальна чи групова);
- Б) чиї інтереси є пріоритетними в даному освітньому середовищі (особистості чи групи);
- В) чи практикується в даному освітньому середовищі покарання;
- Г) хто до кого підлаштовується у процесі педагогічної взаємодії (освітянин до учня чи учень до освітянина);
- Д) чи стимулюється прояв ініціативи учасників освітнього процесу;
- Е) чи знаходять позитивний відгук у середовищі ті чи інші творчі прояви учасників освітнього процесу тощо.

18. Інтегральне утворення високого рівня узагальненості, що включає такі психологічні властивості та утворення людини які стосуються суб'єкт-суб'єктних та самосуб'єктних взаємозв'язків і стосунків – це:

- А) психологічна грамотність;
- Б) психологічна компетентність;
- В) психологічна культура;
- Г) зріла психологічна культура.

19. Розвинений механізм особистісної саморегуляції, що забезпечує ефективну безпечну й гуманну взаємодію з людьми – це:

- А) психологічна грамотність;
- Б) психологічна компетентність;
- В) психологічна культура;
- Г) зріла психологічна культура.

20. Певний мінімум психологічних знань та умінь, що забезпечують більш-менш адекватну поведінку й соціальну взаємодію – це:

- А) психологічна грамотність;
- Б) психологічна компетентність;
- В) психологічна культура;
- Г) зріла психологічна культура.

21. Психологізація освітнього середовища, підвищення психологічної культури його учасників дозволить:

А) підвищити безпечність освітнього середовища, альтернативою його агресивності;

Б) запобігати явищам психоемоційного та культурного вакууму, наслідком яких є зростання соціогенних захворювань;

В) сприяти збереженню та зміцненню здоров'я його учасників;

Г) створенню в освітній установі безпечних умов праці і навчання;

Д) запобігати дискримінації;

Е) усі варіанти правильні.

22. Принципами проектування безпечного освітнього середовища навчального закладу являються:

А) принцип захисту особистості кожного суб'єкта навчально-виховного процесу;

Б) перевага розвивальної освіти;

В) принцип детермінізму;

Г) допомога в соціально-психологічній вправності.

23. Який принцип передбачає розвиток й реалізацію індивідуальних можливостей кожної дитини, усунення психологічного насилля між учасниками.

А) принцип захисту особистості кожного суб'єкта навчально-виховного процесу;

Б) принцип переваги розвивальної освіти;

Г) принцип допомоги в соціально-психологічній вправності.

24. Який принцип передбачає на перший план поставити не навчання, а особистісний розвиток дитини – фізичної, емоційної, інтелектуальної, соціальної та духовної сфер її свідомості.

А) принцип захисту особистості кожного суб'єкта навчально-виховного процесу;

Б) принцип переваги розвивальної освіти;

Г) принцип допомоги в соціально-психологічній вправності.

25. Який принцип передбачає першочерговий розвиток у дитини комплексу умінь, що дають можливість вибору життєвого способу, вміння аналізувати ситуацію й обирати відповідну поведінку (наприклад, толерантну чи асертивну), яка не обмежує свободу та гідність іншої людини, а сприяє діалогу, саморозвитку особистості, унеможлиблює психологічне насильство.

А) принцип захисту особистості кожного суб'єкта навчально-виховного процесу;

Б) принцип переваги розвивальної освіти;

Г) принцип допомоги в соціально-психологічній вправності.

Тема 2. Соціальна психологія особистості

1. Соціальна психологія особистості вивчає:

А) соціально-психологічні особливості особистості;

Б) проблеми формування та соціалізації особистості;

В) встановлення актуальних та потенційних можливостей людини;

Г) наукове прогнозування розвитку індивідуума;

В) проблеми положення особистості в групі, в системі спілкування та міжособистісних відносин;

Д) провідну діяльність,

Е) психічні новоутворення.

2. Традиційно особистість розглядається з двох сторін:

А) це конкретна жива людина в сукупності її соціальних, набутих якостей, психологічних характеристик і морфологічних особливостей її організму;

Б) це людський індивід як суб'єкт відносин і свідомої діяльності;

В) це стійка система соціально значущих рис, що характеризують індивіда як суб'єкта того або іншого суспільства чи спільноти.

Г) це діалектична єдність загального (соціально-типового), особливого (класового, національного, релігійного і т. д.) і окремого (індивідуального).

3. Хто з психологів розглядав особистість через систему конструктів, як своєрідну оціночну вісь (напр., поганий – хороший), елементарну одиницю нашого сприйняття, ставлення і т.п., в якій поєднані об’єктивні відомості та їх суб’єктивна інтерпретація:

- А) Гордон Олпорт;
- Б) Реймонд Кеттел;
- В) Уільям Джеймс;
- Г) А. Петровський;
- Д) Джордж Келлі.

4. *Сутнісна концепція особистості:*

А) спирається на поняття “соціальна функція людини”, “соціальна роль” і характеризує, в основному, зовнішню поведінку;

Б) спирається на регулятивно-духовні потенції особистості, її самосвідомість, джерела волі, ядро характеру, світогляд як результат відтворення соціальної реальності.

5. Умовою неповторності, а значить, цілісності людини виступає її:

- А) темперамент;
- Б) автономність;
- В) здатність до самоврядування;
- Г) пізнавальна сфера;
- Д) психологічні характеристики конкретного вікового періоду.

6. Здатність людини у критичних ситуаціях зберігати свою життєву стратегію, залишатися прихильним своїм життєвими позиціями і ціннісними орієнтаціями – це:

- А) зовнішня цілісність;
- Б) внутрішня цілісність.

7. Хто з психологів дав детальну характеристику цілісній особистості?:

- А) З.Фрейд;
- Б) А. Петровський;
- В) К.Хорні;
- Г) А.Маслоу.

8. Що **НЕ** входить до характеристик цілісної особистості, які описав А.Маслоу?

А) прагне до встановлення позитивного психологічного контакту зі своїми друзями та близькими, до розкриття їм своїх прихованих емоцій і таємниць;

Б) розвиває в собі емпатію до інших людей, тобто намагається зрозуміти внутрішній світ іншої людини й дивитися на іншого його очима;

В) характеризується об’єктивною необхідністю бути таким, як усі, максимально пристосуватися до спільноти;

Г) намагається чимось виділитись із свого оточення (начитаністю, спортивними успіхами, особливими манерами й т. ін.).

Д) засвоює психологічні риси, особливості поведінки, характерні для людей певної групи, статі.

9. У відповідності з яким *підходом* особистість розглядається як компонент іншої, більш високої системи, як частину суспільства, його функціональну одиницю?

А) психодинамічним;

Б) соціогенетичним;

В) системним;

Д) гуманістичним.

10. *Центральним утворенням особистості є психологічний склад*, оскільки:

А) ця підсистема безпосередньо керує і поведінкою людини і суб'єктивно відображує в собі її соціальний статус і фізичні можливості;

Б) ця підсистема характеризує особистість як компонент, який залежить від суспільства;

В) ця підсистема несе в собі понятійно-образну інформацію про світ, “схеми” розумових дій, які керують процесами переробки і практичного використання цієї інформації.

11. *Соціальний статус* – це:

А) характеристика особистості, яка належить їй як відносно самостійній системі, здатній до певного вибору доступних для неї суспільних ролей та індивідуально-своєрідного їх виконання.

Б) становище індивіда в соціальному просторі стосовно інших індивідів, яке визначається за економічними, політичними, соціально-правовими, професійно-кваліфікаційними критеріями;

В) підсистема, яка безпосередньо керує і поведінкою людини і суб'єктивно відображує в собі її соціальний статус і фізичні можливості.

12. Базовими елементами психологічного складу особистості є:

А) блок цільових програм;

Б) блок пізнавальної сфери особистості;

В) система відношень;

Г) індивідуально-типологічних властивостей особистості;

Д) блок операторів.

13. *Функція спрямованості* – це:

А) загальне розуміння тієї дійсності, в “просторі” якої необхідно діяти;

Б) орієнтація, яка дає можливість швидко реагувати на різноманітні типові ситуації і обставини життя;

В) цільова орієнтація.

14. Система переконань особистості, наукових поглядів на природу, суспільство, людські відносини, які стали її внутрішнім надбанням і відклалися в свідомості у вигляді певних життєвих цілей та інтересів, відношень, позицій – це:

- А) Світогляд;
- Б) Спрямованість;
- В) Психологічний склад.

15. Система найважливіших цільових програм (потребово-мотиваційної сфери, інтересів, цілей, ціннісних орієнтацій, ідеалів, переконань), яка визначає смислову єдність її ініціативної поведінки, яка протистоїть випадковостям буття – це:

- А) Світогляд;
- Б) Спрямованість;
- В) Психологічний склад.

16. Що з переліченого є особливостями спрямованості особистості?

- А) моральність;
- Б) цілеспрямованість;
- В) емпатія;
- Г) вольовий контроль;
- Д) міра стійкості відношень.

17. Яка характеристика особистості вимагає широкого гуманного погляду на світ в цілому, виявляється не лише в простому, реактивному відгукуванні на чуже горе, але в наявності у людини програм активної боротьби зі злом?

- А) Людяність;
- Б) Талановитість;
- В) Психічний настрій.

18. Яка характеристика особистості пояснюється як її внутрішньою гармонійністю або дисгармонійністю, так і певними фізичними якостями індивіда, зовнішніми обставинами його життя?

- А) Людяність;
- Б) Талановитість;
- В) Психічний настрій.

19. Соціально-психологічна компетентність особистості визначається як:

А) єдність психологічних та ідеологічних моментів у свідомості й самосвідомості особистості, які виробляються за допомогою емоційно-вольових та інтелектуальних механізмів і реалізується в її світовідчутті, світогляді, відносинах;

Б) міра комунікабельності, характер і стійкість контактів з іншими людьми;

В) наявний репертуар умінь і навичок, здібність до продуктивної діяльності і міра її реалізації у певній сфері (або сферах) діяльності або спілкування;

Г) психологічні якості, які забезпечують продуктивність пізнавальної діяльності людини;

Д) інтегральна якість особистості, що пронизує усі її професійно-особистісні утворення.

20. Морально-особистісний – це:

А) єдність психологічних та ідеологічних моментів у свідомості й самосвідомості особистості, які виробляються за допомогою емоційно-вольових та інтелектуальних механізмів і реалізується в її світовідчутті, світогляді, відносинах;

Б) міра комунікабельності, характер і стійкість контактів з іншими людьми;

В) наявний репертуар умінь і навичок, здібність до продуктивної діяльності і міра її реалізації у певній сфері (або сферах) діяльності або спілкування;

Г) психологічні якості, які забезпечують продуктивність пізнавальної діяльності людини;

Д) інтегральна якість особистості, що пронизує усі її професійно-особистісні утворення.

Тема 3. Спілкування як соціально-психологічний феномен

1) Спілкування – це:

а) багатоплановий процес розвитку контактів між людьми, який породжується потребами в спільній діяльності і спрямований на значущу зміну в стані, поведінці й особистісно-смісловій сфері партнера;

б) взаємодія двох або більше людей, яка полягає в обміні між ними інформацією пізнавально-оціночного характеру: думками, почуттями, переживаннями і т.п.

в) одна з основних категорій соціальної психології;

г) усі варіанти вірні.

2) Виберіть правильне твердження:

а) Спілкування існує тільки між людьми.

б) Спілкування існує і між людьми і між тваринами.

3) Серед переліченого виберіть ті функції, які НЕ є функціями спілкування:

а) комунікативна функція;

б) інструментальна або прагматична функція;

в) синдикативна функція;

г) трансляційна функція;

г) функція самовияву;

д) формуюча;

- е) функція організації і підтримки міжособистісних стосунків;
 - є) аналітична функція;
 - ж) акумулююча функція.
- 4) Те, заради чого у людини виникає потреба у спілкуванні, називається:
- а) мета спілкування;
 - б) зміст спілкування.
- 5) За змістом виділяють наступні види спілкування:
- а) матеріальне;
 - б) когнітивне;
 - в) кондиційне;
 - г) мотиваційне;
 - г) соціальне;
 - д) діяльнісне;
 - е) безпосереднє;
 - є) біологічне;
 - ж) опосередковане;
 - з) ділове;
 - и) особисте.
- 6) За засобами виділяють наступні види спілкування:
- а) пряме;
 - б) когнітивне;
 - в) непряме;
 - г) мотиваційне;
 - г) соціальне;
 - д) діяльнісне;
 - е) безпосереднє;
 - є) біологічне;
 - ж) опосередковане;
 - з) ділове;
 - и) особисте.
- 7) За сферою застосування виділяють наступні види спілкування:
- а) пряме;
 - б) когнітивне;
 - в) непряме;
 - г) мотиваційне;
 - г) соціальне;
 - д) діяльнісне;
 - е) безпосереднє;
 - є) біологічне;

ж) опосередковане;

з) ділове;

и) особисте.

8) Виберіть варіант, який відповідає макрорівню спілкування:

а) індивід спілкується з іншими людьми у відповідності до суспільних відносин, традицій, звичаїв. Цей рівень визначає своєрідну стратегію спілкування особистості протягом всього її життя.

б) спілкування в межах змістовної теми, одноразове чи багаторазове у часі.

в) це акт контакту, який несе елемент змісту і виражається в певних зовнішніх показниках (питання – відповідь, потискання рук, мімічний та пантомічний акт тощо). Мікрорівень являє собою найпростіші елементи, які лежать в основі інших рівнів спілкування.

9) Виберіть варіант, який відповідає мезорівню спілкування:

а) індивід спілкується з іншими людьми у відповідності до суспільних відносин, традицій, звичаїв. Цей рівень визначає своєрідну стратегію спілкування особистості протягом всього її життя.

б) спілкування в межах змістовної теми, одноразове чи багаторазове у часі.

в) це акт контакту, який несе елемент змісту і виражається в певних зовнішніх показниках (питання – відповідь, потискання рук, мімічний та пантомічний акт тощо). Мікрорівень являє собою найпростіші елементи, які лежать в основі інших рівнів спілкування.

10) Виберіть варіант, який відповідає мікрорівню спілкування:

а) індивід спілкується з іншими людьми у відповідності до суспільних відносин, традицій, звичаїв. Цей рівень визначає своєрідну стратегію спілкування особистості протягом всього її життя.

б) спілкування в межах змістовної теми, одноразове чи багаторазове у часі.

в) це акт контакту, який несе елемент змісту і виражається в певних зовнішніх показниках (питання – відповідь, потискання рук, мімічний та пантомічний акт тощо). Мікрорівень являє собою найпростіші елементи, які лежать в основі інших рівнів спілкування.

11) Який аспект спілкування охоплює процес здійснення зв'язків і взаємовпливів людей, які складаються в процесі безпосередньої організації їх спільних дій і дозволяють групі реалізувати загальну для її членів діяльність?

а) комунікативний;

б) міжособистісної взаємодії;

в) перцептивний.

12) Який аспект спілкування охоплює процес сприйняття соціальних об'єктів (людей, соціальних груп)?

а) комунікативний;

- б) міжособистісної взаємодії;
- в) перцептивний.

13. Який аспект спілкування охоплює процес, який проявляється насамперед в обміні інформацією?

- а) комунікативний;
- б) міжособистісної взаємодії;
- в) перцептивний.

14) Як називається суб'єктивне утворення, що виражається у переживанні суб'єктом певної складності, незвичності, нестандартності, суперечливості ситуації?

- а) кооперація;
- б) конкуренція;
- в) рефлексія;
- г) атракція;
- д) емпатія;
- е) комунікативний бар'єр;
- є) ідентифікація;
- ж) стереотипізація.

15) Підтвердження взаємних рольових очікувань, взаєморозуміння, єдиний резонансний ритм, співзвучність переживань учасників контакту – це:

- а) ефект конгруенції;
- б) ефект соціальної перцепції;
- в) ефект соціального відображення.

16. Як називається загальний механізм розуміння особистістю іншої людини через усвідомлене або неусвідомлене уподібнення, ототожнення її характеристик з характеристиками самої особистості.

- а) кооперація;
- б) конкуренція;
- в) рефлексія;
- г) атракція;
- д) емпатія;
- е) комунікативний бар'єр;
- є) ідентифікація;
- ж) стереотипізація.

17. Який процес передбачає пізнання внутрішнього стану іншої людини через емоційний відгук?

- а) кооперація;
- б) конкуренція;
- в) рефлексія;

- г) атракція;
- д) емпатія;
- е) комунікативний бар'єр;
- є) ідентифікація;
- ж) стереотипізація.

18) Вставте пропущене слово: *На початковому (нижчому) рівні* взаємодія відбувається у формі найпростіших первинних контактів людей, коли між ними існує досить спрощений взаємний двосторонній або односторонній «фізичний» вплив з метою обміну інформацією і спілкування.

19) Вставте пропущене слово: *На середньому рівні* відбувається продуктивна спільна діяльність, для якої характерні активна співпраця, постійне узгодження думок, почуттів, відношень партнерів.

20) Як називається специфічне емоційне ставлення, яке визначає привабливість однієї людини для іншої, і на основі якого формується інтегральне стійке почуття прихильності до іншої людини?

- а) кооперація;
- б) конкуренція;
- в) рефлексія;
- г) атракція;
- д) емпатія;
- е) комунікативний бар'єр;
- є) ідентифікація;
- ж) стереотипізація.

21. Як називається вид пізнання, в результаті якого суб'єкт стає об'єктом свого спостереження; який входить у склад сприйняття іншої людини і передбачає не просто знання й розуміння партнера, а й знання того, як партнер розуміє мене, своєрідний подвоєний процес дзеркальних стосунків один з одним?

- а) кооперація;
- б) конкуренція;
- в) рефлексія;
- г) атракція;
- д) емпатія;
- е) комунікативний бар'єр;
- є) ідентифікація;
- ж) стереотипізація.

22. Як називається механізм каузальної атрибуції, який полягає у класифікації форм поведінки й інтерпретації їх (іноді без будь-яких вагомих причин) шляхом віднесення до вже відомих явищ?

- а) кооперація;

- б) конкуренція;
- в) рефлексія;
- г) атракція;
- д) емпатія;
- е) комунікативний бар'єр;
- є) ідентифікація;
- ж) стереотипізація.

23. Як називаються стереотипи, які виявляються в залежності оцінки особистісних якостей людини від її соціальної ролі, рольових функцій?

- а) етнонаціонаціональні;
- б) антропологічні;
- в) соціально-статусні;
- г) соціально-рольові;
- д) експресивно-естетичні;
- є) вербально-поведінкові.

24. Як називаються стереотипи, які визначаються залежністю оцінки особистості від зовнішньої привабливості людини?

- а) етнонаціонаціональні;
- б) антропологічні;
- в) соціально-статусні;
- г) соціально-рольові;
- д) експресивно-естетичні;
- є) вербально-поведінкові.

25. Як називаються стереотипи, які пов'язані з залежністю оцінки особистості від зовнішніх особливостей (експресія, особливості мови, міміки, пантоміміки і т. п.), але в даному випадку фактор «привабливості» не є значущим.

- а) етнонаціонаціональні;
- б) антропологічні;
- в) соціально-статусні;
- г) соціально-рольові;
- д) експресивно-естетичні;
- є) вербально-поведінкові.

26. Який стиль взаємодії блокує реалізацію особистісних потенціалів і досягнення оптимальних результатів спільної діяльності?

- а) продуктивний;
- б) непродуктивний.

27. Виберіть правильне визначення установки:

а) Це внутрішній стан готовності людини до дії, що передує поведінці, тобто психологічний стан схильності суб'єкта до певного виду активності в певній

ситуації;

б) Це індивідуально-своєрідна система психологічних засобів, які стихійно або свідомо, застосовує людина з метою найкращого урівноважування своєї індивідуальності з предметними зовнішніми умовами діяльності;

в) Це форма пізнання іншої людини, яка ґрунтується на формуванні стійкого позитивного почуття до неї у формі симпатій – антипатій, притягування – відштовхування.

Тема 4. Психологія малої групи

1. Сукупність індивідів, які взаємодіють між собою для досягнення певних цілей і усвідомлюють свою приналежність до даної спільноти – це:

а) натовп; б) маса; в) група; г) соціально-психологічна вибірка.

2. Що НЕ є головною ознакою групи:

а) певний спосіб взаємодії;

б) почуття приналежності до даної групи;

в) ідентичність групи з точки зору інших людей;

г) згуртованість групи.

3. Визначте, до якого різновиду відноситься група людей з 15 осіб, якщо відомо, що: вони майже не знають одне одного; їх знає людина, яка не входить до цієї групи; члени групи ніколи не збираються разом.

а) умовна; б) реальна; в) референтна; г) колектив.

4. Визначте, до якого різновиду відноситься група людей з 15 осіб, якщо відомо, що: ці люди добре знають одне одного; часто бувають разом; у них є керівник, призначений ззовні (дві правильні відповіді):

а) умовна; б) реальна; в) референтна; г) формальна.

5. Визначте, до якого різновиду відноситься група людей з 15 осіб, якщо відомо, що: члени цієї групи знають одне одного; говорять про свою групу «Ми»; разом працюють:

а) умовна; б) реальна; в) дифузна; г) колектив.

6. Визначте, до якого різновиду відноситься група людей з 15 осіб, якщо вони вже годину чекають на зупинці приміській автобус, що запізнюється (2 правильні відповіді):

а) умовна; б) реальна; в) дифузна; г) колектив.

7. Як співвідносяться поняття «група» і «колектив»?

а) вони тотожні; б) ціле – частина; в) рід – вид; г) функціональні відношення.

8. Яка функція групи полягає у здійсненні спільної діяльності?

а) соціалізації; б) інструментальна; в) експресивна;

г) психологічної підтримки.

9. До функцій референтної групи НЕ відноситься:

а) експресивна; б) порівняльна; в) оціночна.

10. При якій структурі комунікацій створюються умови для вільного спілкування всіх членів внутрішньогрупової взаємодії ?

а) фронтальній; б) ланцюговій; в) ієрархічній; г) радіальній; д) коловій;
е) повній.

11. Більше згуртованою є:

а) дифузна група; б) група-асоціація; в) група-кооперація.

12. Внутрішньогрупова ідентифікація, згуртованість, об'єктивність у покладанні відповідальності за успіхи і невдачі у спільній діяльності – це результат процесів:

а) інтеграції; б) диференціації; в) функціональної автономії.

13. Завершіть визначення поняття:

«Особливий характер мотивації вчинків, коли суб'єкт, керуючись моральними принципами, справді ставиться до інших членів групи, як до самого себе, і до себе як до всіх інших у своїй спільності – це ...

14. Характеристика системи внутрішньогрупових зв'язків, яка показує ступінь збігу оцінок, установок і позицій членів групи у ставленні до об'єктів, які мають найбільшу значущість для групи – це:

а) інтеграція; б) внутрішньогрупова ідентифікація; в) згуртованість як ціннісно-орієнтаційна єдність.

15. Колективістське ставлення до змісту діяльності, колективістські норми і ціннісні орієнтації, міжособистісні стосунки – це:

а) фактори ефективності діяльності групи;
б) критерії ефективності діяльності групи.

17. Як би Ви охарактеризували за рівнем розвитку групу футбольних фанатів, які завжди готові вчинити бійку з уболівальниками команди суперників?

а) дифузна група; б) група-асоціація; в) група-кооперація; г) конгломерат; д) антиколектив.

18. До процесів групової динаміки входять:

а) керівництво і лідерство; прийняття групових рішень; нормоутворення – вироблення групових думок, правил і цінностей; формування функціонально-рольової структури групи; згуртованість; конфлікти; груповий тиск та інші способи регуляції індивідуальної поведінки.

б) керівництво і лідерство; прийняття групових рішень; нормоутворення – вироблення групових думок, правил і цінностей; формування функціонально-рольової структури групи; соцілізація; груповий тиск та інші способи регуляції індивідуальної поведінки.

в) керівництво і лідерство; прийняття групових рішень; нормоутворення – вироблення групових думок, правил і цінностей; формування функціонально-

рольової структури групи; згуртованість; внутрішньогрупові стосунки; груповий тиск та інші способи регуляції індивідуальної поведінки.

19. Вставте пропущене слово: (інтеграція) націлена на зміцнення психологічної єдності групи, стабілізацію і зміцнення міжособистісних стосунків і взаємодії.

20. Вставте пропущене слово: (диференціація) проявляється в спеціалізації та ієрархізації ділових та емоційних взаємозв'язків членів групи і у відповідному розрізненні їх функціональних ролей і психологічних статусів.

21. Група людей, що об'єднані спільною метою і завданнями, яка в процесі соціально цінної спільної діяльності досягнула високого рівня розвитку, називається:

- а) колектив;
- б) корпорація;
- в) асоціація;
- г) кооперація.

22. Найвищий рівень опосередкованості стосунків спільною діяльністю властивий:

- а) колективу і корпорації;
- б) колективу;
- в) корпорації;

23. Поведінка людини в групі визначається:

- а) не лише особистістю, але й особливостями групи.
- б) базовими властивостями її особистості;
- в) особливостями групи.

24. Виберіть правильне речення:

а) Залежність успіху групи від стилю лідерства знаходиться у безпосередній залежності від рівня соціально-психологічного розвитку групи.

б) Залежність успіху групи від стилю лідерства не пов'язана з рівнем соціально-психологічного розвитку групи.

Тема 5. Соціалізація

1. Соціалізація - це ...?

а) процес, за допомогою якого індивідом засвоюються норми його групи таким чином, що за формування власного «Я» проявляється унікальність даного індивіда як особистості;

б) прихований, неявний перебіг будь-яких процесів;

в) процес входження індивіда в суспільство, активного засвоєння ним соціального досвіду, соціальних ролей, норм, цінностей, необхідних для успішної життєдіяльності в певному суспільстві.

г) система зв'язків і відносин, які об'єднують певне число індивідів або груп людей для досягнення певних цілей.

2. Виберіть правильні варіанти: Двосторонній процес соціалізації виявляється:

а) у взаємодії засвоєння і відтворення соціального досвіду;

б) у єдності стихійних та цілеспрямованих впливів;

в) у поєднанні зовнішнього змісту (сукупність усіх соціальних впливів на людину, що регулюють вияви імпульсів та потягів людини) та внутрішнього (процес формування цілісної особистості);

г) у єдності біологічного і соціального в людині;

д) у поєднанні індивідуально-типологічних властивостей особистості та її пізнавально-емоційних процесів.

3. Вставте пропущене слово: Походження і формування родової природи людини, починаючи з виокремлення людини із тваринного світу і становлення людства – це

4. Виберіть правильний варіант:

а) Соціалізацію можна трактувати як процес адаптації, оскільки успішною соціалізацією може вважатися ефективна адаптація людини до суспільства.

б) поняття соціалізація не можна зводити до поняття адаптація, оскільки успішною соціалізацією може вважатися ефективна адаптація людини до суспільства і одночасно здатність певною мірою протистояти суспільству.

5. Вставте пропущені слова: Соціалізація, будучи складним, діалектичним цілісним процесом розвитку і саморозвитку, постає як ... (єдність двох) суперечливих сторін.

6. Вставте пропущені слова: Знання закономірностей та механізмів процесу соціалізації особистості потрібно для створення ... засад організації ..., яка здатна була б у ситуації швидких соціальних змін управляти умовами ... як тими формами діяльності, в які включається людина на основі потреб ... суспільства та потреб... особистості в процесі освоєння будь-яких сфер людської життєдіяльності.

7. Представники яких теорій стверджують, що соціалізація людини є результатом існування вроджених біологічних механізмів, сформованих в ході тисячолітньої еволюції?

а) біогенетичних;

б) соціогенетичних;

в) психогенетичних.

8. Представники яких теорій стверджують, що соціокультурні умови визначають напрямок розвитку і соціалізації дитини?

а) біогенетичних;

- б) соціогенетичних;
- в) психогенетичних.

9. У сфері діяльності соціалізація передбачає:

а) засвоєння нових видів активності, вираження людиною себе як суспільного індивіда, прояв особистісних смислів, вияв самостійності, ініціативи, творчості та професіоналізму.

б) розширення кола спілкування за рахунок розуміння себе та інших учасників комунікативного процесу, відбувається збагачення змісту взаємодії та розвиток комунікативних навичок.

в) становлення «Я-концепції» індивіда, осмислення свого соціального статусу, засвоєння соціальних ролей, формування соціальної позиції, самооцінки, моральних орієнтирів тощо.

10. Серед перелічених варіантів виберіть ті, що характеризують соціалізацію у сфері спілкування:

а) розширення кола спілкування за рахунок розуміння себе та інших учасників комунікативного процесу,

б) вияв самостійності, ініціативи, творчості та професіоналізму,

в) засвоєння соціальних ролей,

г) збагачення змісту взаємодії,

д) розвиток комунікативних навичок.

11. Головними чинниками, які зумовлюють процес формування особистості, є:

а) біологічні фактори,

б) фізичне оточення,

в) загальні культурні зразки поведінки в окремій соціальній групі,

г) груповий досвід,

д) унікальний особистісний досвід.

12. Соціалізація, яка займає більш тривалий проміжок часу і включає в себе зрілий і похилий вік.

а) первинна.

б) вторинна.

в) третинна.

г) четвертинна.

13. Агенти соціалізації - це ...?

а) великі групи людей, що розрізняються між собою по їх становища в суспільстві.

б) групи населення, виділені за ознаками статі і віку.

в) конкретні люди, відповідальні за передачу культурного досвіду.

г) групи людей, об'єднані загальним для них укладом життя.

14. Виберіть варіанти, в яких йдеться про агентів первинної соціалізації:

- а) люди, які становлять найближче оточення особистості,
- б) батьки,
- в) люди, які не отримують грошової винагороди за виконання своїх обов'язків,
- г) друзі,
- г) представники адміністрації навчального закладу,
- д) люди, які зазвичай отримують грошову винагороду за виконання своїх функцій.

е) контакти із цими агентами є зазвичай нечастими, менш тривалими.

є) люди, які виконують не більше однієї-двох функцій, які є спеціалізованими.

15. Установи, які впливають на процес соціалізації і направляють його:

а) соціально-культурні інститути.

б) виховні інститути.

в) політичні інститути.

г) інститути соціалізації.

16. Який період охоплює первинна соціалізація?

а) зрілий вік.

б) дитячий вік.

в) похилий вік.

г) юнацький вік.

17. Виберіть варіанти, в яких йдеться про соціально-психологічні механізми соціалізації:

а) ідентифікація,

б) наслідування,

в) навіювання,

г) рефлексія,

г) конкуренція,

д) соціальна фасилітація.

18. Як називається зміна поведінки або переконань у результаті тиску групи:

а) ідентифікація,

б) наслідування,

в) навіювання,

г) рефлексія,

г) конкуренція,

д) конформізм.

19. Форми конформізму:

а) поступливість,

б) схвалення,

в) імітація,

г) ідентифікація,

- г) сором,
- д) почуття провини.

20. Позитивні механізми соціалізації за представниками психодинамічного напрямку (З.Фрейд, А. Адлер):

- а) поступливість,
- б) схвалення,
- в) імітація,
- г) ідентифікація,
- г) сором,
- д) почуття провини.

21. Негативні механізми соціалізації за представниками психодинамічного напрямку (З. Фрейд, А. Адлер):

- а) поступливість,
- б) схвалення,
- в) імітація,
- г) ідентифікація,
- г) сором,
- д) почуття провини.

Тема 6. Психологія педагогічного спілкування

1. Укажіть найбільш точне визначення педагогічного спілкування:

а) галузь психологічного знання, що вивчає закономірності поведінки і діяльності людей в умовах їх включення в соціальні групи, а також психологічні характеристики самих цих груп;

б) професійне спілкування викладача з учням на уроці або поза ним (в процесі навчання та виховання), яке має певні педагогічні функції та спрямоване на розвиток учнів, створення сприятливого психологічного клімату, оптимізацію учбової діяльності та стосунків між педагогом та учнями всередині педагогічного колективу;

в) галузь психологічного знання, яка вивчає соціально-психологічні особливості особистості, проблеми формування та соціалізації особистості та проблеми положення особистості в групі, в системі спілкування та міжособистісних відносин.

2. У педагогічному спілкуванні реалізуються наступні сторони спілкування:

- а) комунікативна;
- б) інтерактивна;
- в) інформаційна;
- г) мотиваційна;
- д) перцептивна;

- е) творча;
- є) предметна.

3. Яку сторону реалізує пізнання особистості і самоствердження під час педагогічного спілкування?

- а) комунікативну;
- б) інтерактивну;
- в) перцептивну.

4) Чи правильним є твердження: «Педагогічне спілкування є вільним та неформальним спілкуванням, в якому кожен з партнерів самостійно визначає його тривалість і зміст»?

- а) так;
- б) ні.

5) Яка функція педагогічного спілкування полягає у сприянні самовияву учнів, розкриттю їх позитивних можливостей?

- а) пізнавальна;
- б) емотивна;
- в) виховуюча;
- г) фасилітативна;
- д) регулятивна;
- є) функція самоактуалізації.

6) Яка функція педагогічного спілкування полягає у спонуканні адресата до дій; координації діяльності шляхом спілкування?

- а) пізнавальна;
- б) емотивна;
- в) виховуюча;
- г) фасилітативна;
- д) регулятивна;
- є) функція самоактуалізації.

7) Яка функція педагогічного спілкування полягає у поясненні навколишнього світу, окресленні соціально та особистісно значущих сторін в тих явищах, що вивчаються?

- а) пізнавальна;
- б) емотивна;
- в) виховуюча;
- г) фасилітативна;
- д) регулятивна;
- є) функція самоактуалізації.

8. Що є центральною ланкою функціональної структури педагогічного спілкування і виявляється у взаєморозумінні на основі позитивного взаємовідношення вчителя й учня?

- а) соціальна перцепція;

- б) міжособистісна взаємодія;
- в) комунікація.

9. На якому рівні взаємодії відбувається продуктивна спільна діяльність, для якої характерні активна співпраця, постійне узгодження думок, почуттів, стосунків партнерів?

- а) на початковому;
- б) на середньому;
- в) на вищому.

10. Виберіть правильний варіант:

а) Комунікативна задача пов'язана із засвоєнням учнями певного учбового матеріалу і реалізується в певних педагогічних ситуаціях, зміст якої визначається у контексті учбового процесу (ділова / особиста, офіційна / неофіційна, формальна / неформальна, ознайомлення, тренування, контролю, співробітництва, конкуренції, конфліктна, конфронтації, інтимного спілкування, особистого, соціального, публічного тощо).

б) Комунікативна задача є відповідна на питання – якими засобами впливу на учнів можна найефективніше організувати засвоєння учнями певного матеріалу і реалізується в певних педагогічних ситуаціях, зміст якої визначається у контексті учбового процесу (ділова / особиста, офіційна / неофіційна, формальна / неформальна, ознайомлення, тренування, контролю, співробітництва, конкуренції, конфліктна, конфронтації, інтимного спілкування, особистого, соціального, публічного тощо).

11. Який бар'єр створюється неточними словами, неправильною вимовою, надмірною насиченістю незрозумілими словами, науковими термінами і потребують уважного ставлення до свого мовлення, ретельної підготовки до розмови, бесіди, виступу, лекції чи уроку?

- а) Смісловий бар'єр,
- б) Соціальний бар'єр,
- в) Естетичний бар'єр,
- г) Фізичний бар'єр,
- г) Емоційний бар'єр,
- д) Моральний бар'єр,
- е) Психологічний бар'єр.

12. Який бар'єр проявляється як сформована на підставі попереднього досвіду негативна установка, розбіжність інтересів партнерів спілкування тощо?

- а) Смісловий бар'єр,
- б) Соціальний бар'єр,
- в) Естетичний бар'єр,
- г) Фізичний бар'єр,

- г) Емоційний бар'єр,
- д) Моральний бар'єр,
- е) Психологічний бар'єр.

13. Який бар'єр зумовлений переважанням у системі педагогічної взаємодії рольової позиції педагога, який навмисне демонструє перевагу над вихованцем свій соціальний статус?

- а) Смісловий бар'єр,
- б) Соціальний бар'єр,
- в) Естетичний бар'єр,
- г) Фізичний бар'єр,
- г) Емоційний бар'єр,
- д) Моральний бар'єр,
- е) Психологічний бар'єр.

14. Як називається бар'єр, при якому молодий вчитель гарно володіє матеріалом, добре підготувався до уроку, однак сама думка про безпосередній контакт з учнями «відлякує» його, пригнічує творчу ініціативу тощо?

- а) бар'єр розбіжності установок,
- б) бар'єр боязні класу,
- в) бар'єр відсутності контакту,
- г) бар'єр негативної установки на клас,
- г) бар'єр звуження функцій спілкування,
- д) бар'єр боязні педагогічних помилок,
- е) бар'єр наслідування.

15. Як називається бар'єр, при якому молодий вчитель боїться неправильно дати відповідь на «каверзні» питання учнів, не вклястися в часі, неправильно оцінити, помилитися і т. п.?

- а) бар'єр розбіжності установок,
- б) бар'єр боязні класу,
- в) бар'єр відсутності контакту,
- г) бар'єр негативної установки на клас,
- г) бар'єр звуження функцій спілкування,
- д) бар'єр боязні педагогічних помилок,
- е) бар'єр наслідування.

16. Як називається бар'єр, при якому у молодого вчителя інколи може формуватися негативна установка апріорно на основі думки інших вчителів, що працюють із цими учнями або є наслідком минулого негативного досвіду педагогічного спілкування з даним класом або учнем?

- а) бар'єр розбіжності установок,
- б) бар'єр боязні класу,

- в) бар'єр відсутності контакту,
- г) бар'єр негативної установки на клас,
- г) бар'єр звуження функцій спілкування,
- д) бар'єр боязні педагогічних помилок,
- е) бар'єр наслідування.

17. Продуктивний стиль взаємодії:

а) сприяє встановленню й підтримці стосунків взаємної довіри, розкриттю особистісних потенціалів і досягненню ефективних результатів спільної діяльності.

б) блокує реалізацію особистісних потенціалів і досягнення оптимальних результатів спільної діяльності.

18. Виберіть правильні речення:

а) у продуктивному стилі взаємодії домінуючий партнер висуває лише близькі цілі, не обговорюючи їх з партнером.

б) у продуктивному стилі взаємодії партнери розробляють як близькі, так і далекі цілі.

в) у продуктивному стилі взаємодії уся відповідальність покладається на домінуючого партнера.

19. Якому рівню взаємодії відповідає ситуація, коли між людьми існує досить спрощений взаємний двосторонній або односторонній «фізичний» вплив з метою обміну інформацією і спілкування?

- а) початковому (нижчому) рівню;
- б) середньому рівню;
- в) вищому рівню;

20. Про який «Его-стан» йдеться у даному визначенні?

- інформація, отримана в дитинстві від батьків та інших авторитетних осіб: правила поведінки, соціальні норми, заборони, норми того, як можна чи слід поводитися в тій чи тій ситуації.

- а) «Батько».
- б) «Дитина».
- в) «Дорослий».

21. Про який «Его-стан» йдеться у даному визначенні?

- здатність людини об'єктивно оцінювати дійсність за інформацією, отриманою внаслідок власного досвіду, і на основі цього приймати незалежні, адекватні певній ситуації, рішення.

- а) «Батько».
- б) «Дитина».
- в) «Дорослий».

22. Вставте пропущені слова:

..... педагогічна дія – це специфічна активність вчителя, яка проявляється у формі емпатійного контакту з дітьми і є структурою, кожен компонент якої містить емпатійну складову. Такий контакт дозволяє учням, як партнерам по спілкуванню, повніше і завдяки цьому активніше просуватися у власному розвитку. Досягаючи відчутних, особисто значущих результатів у виконанні завдань, що оцінюються вчителем, учень переживає Наслідком і результатом цього процесу є зсув мотиву на мету: дитина вже сама прагне до дії, намагається бути емпатійною і самостійною.

23. Вставте пропущені слова:

розуміння педагогом учнів залежить від його досвіду переживань, що нагромаджуються в процесі спілкування з дітьми, від до ситуації, що викликала ці переживання, і того ... , який він вносить у цю ситуацію, від умов спілкування в процесі спільної діяльності.

24. Вставте пропущені слова:

перцептивні вміння педагога вдосконалюються залежно від формування його особистості як фахівця, зокрема ... бачення різних емоційних станів і переживань людини, формується вміння ... ці стани з ... змінами в педагогічній ситуації.

25. Позитивні почуття, які виникають в однієї людини стосовно іншої називається:

- а) ідентифікація,
- б) емпатія,
- в) атракція,
- г) рефлексія,
- г) стереотипізація.

26. Виберіть правильне визначення стилю діяльності:

а) Це внутрішній стан готовності людини до дії, що передує поведінці, тобто психологічний стан схильності суб'єкта до певного виду активності в певній ситуації;

б) Це індивідуально-своєрідна система психологічних засобів, які стихійно або свідомо, застосовує людина з метою найкращого урівноважування своєї індивідуальності з предметними зовнішніми умовами діяльності;

в) Це форма пізнання іншої людини, яка ґрунтується на формуванні стійкого позитивного почуття до неї у формі симпатій – антипатій, притягування – відштовхування.

27. Який стиль педагогічної діяльності демонструє вчитель, якщо він розглядає учня як рівноправного партнера із спілкування, колегу у спільному пошуку знань і залучає учнів до прийняття рішень, бере до уваги їхні думки, заохочує

самостійність суджень, зважає не лише на успішність, а й на особистісні якості вихованців?

- а) авторитарний;
- б) демократичний;
- в) ліберальний.

28. Чому в результаті експерименту, відомого в історії педагогіки як “ефект Пігмаліона” американських психологів Розенталя і Джекобсона, у тих дітей які були названі серед кращих, а насправді мали посередні оцінки, все ж таки було виявлено найпомітніші успіхи в розвитку?

а) тому, що вчителі ставилися до дітей як до талановитих і робили усе для того, щоб розвинути їх талант.

б) тому, що у цих дітей і справді були приховані здібності, які з часом проявилися.

28. Яка реакція виникає у людини, яка отримала негативні поглядження?

а) у неї поступово з’являється антипатія до їх автора. І вона вже не сприймає інформацію про помилку, якої вона припустилася. Зрозуміло, що вона не виправляє свою помилку. Якщо такі стосунки продовжуються, то антипатія може посилюватись і навіть перейти в ненависть.

б) у неї поступово з’являється симпатія до їх автора. Вона усвідомлено сприймає інформацію про помилку, якої вона припустилася і прагне якомога швидше виправити свою помилку. Якщо такі стосунки продовжуються, то симпатія може посилюватись.

Навчальне видання

Укладачі:
**А. М. ГОРЯНСЬКА,
В. П. ПІСОЦЬКИЙ**

**НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА
ТА МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО КУРСУ
«СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ
ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ»**

*для студентів спеціальності
«Середньої освіти»*

Технічний редактор – І. П. Борис

Книга друкується в авторському редагуванні.

Підписано до друку 07.11.24 р.	Формат 60x84/16	Папір офсетний
Гарнітура Times	Обл.-вид. арк. 7,64	Електронне вид-ня
Замовлення № 816	Ум. друк. арк. 10,59	



Ніжинський державний університет
імені Миколи Гоголя.
м. Ніжин, вул. Воздвиженська, 3^А
(04631) 7–19–72
E-mail: vidavn_ndu@ukr.net
www.ndu.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 2137 від 29.03.05 р.