

**Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України  
Державний вищий навчальний заклад  
«НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»**



**Ю.М. Пазиніч, Т.М. Калюжна**

## **ПСИХОЛОГІЯ**

**Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів**

**Рекомендовано Міністерством освіти та науки,  
молоді та спорту України**

**Дніпропетровськ  
НГУ  
2012**

УДК 159.9 (075)  
ББК 88 я 73  
П 12

Рекомендовано Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів (лист № 1/11-5651 від 06.07.2011).

***Рецензенти:***

**В.В. Приходько**, д-р пед. наук, професор (Запорізький національний технічний університет);

**В.К. Майборода**, д-р пед. наук, професор, головний науковий співробітник інституту вищої освіти (Національна академія педагогічних наук України).

**Пазиніч Ю.М.**

**П 12** Психологія: навч. посіб. / Ю.М. Пазиніч, Т.М. Калюжна. – Д.: Національний гірничий університет, 2012. – 156 с.

ISBN 978 – 966 – 350 – 374 – 5

Наведено основні теоретичні положення і проблеми психології, розглянуто загальні питання про природу і розвиток психіки людини, про формування особистості, її психологічну структуру, про сутність і характеристику пізнавальних та емоційно-вольових процесів, про основу спілкування і конфліктології.

Головні положення з основ психології систематизовано згідно з навчальною програмою та подано у вигляді опорних конспектів, методичних матеріалів та методик з метою виявлення індивідуальних якостей студентів.

Призначений для студентів вищих навчальних закладів.

УДК 159.9 (075)  
ББК 88 я 73

© Ю.М. Пазиніч, Т.М. Калюжна,  
2012

© Державний ВНЗ «НГУ», 2012

ISBN 978 – 966 – 350 – 374 – 5

## ПЕРЕДМОВА

Психологія – відносно молода навчальна дисципліна, що вивчає психіку людей. В українських вузах психологія викладається порівняно недавно, однак останніми роками інтерес до неї неухильно зростає.

Цей навчальний посібник написано на основі лекцій з психології, прочитаних авторами у Національному гірничому університеті студентам у 2003 – 2012 рр., отже, є результатом майже 10-річного науково-педагогічного досвіду авторів.

Мета посібника – ознайомлення студентів з деякими основними поняттями та актуальними проблемами психології, що дозволить закласти фундамент їхніх психологічних знань. Автори аж ніяк не претендують на аналіз усіх актуальних проблем психології, та це, напевно, й неможливо в одній книжці. Головна мета – лише загальна характеристика основних положень.

Працюючи над посібником, автори користувалися працями, які подано в бібліографічному списку.

У посібнику наведено основні теоретичні положення і проблеми психології, розглянуто загальні питання про природу та розвиток психіки людини, про формування особистості, її психологічну структуру, про сутність і характеристику пізнавальних та емоційно-вольових процесів, про основу спілкування і конфліктології.

Самостійне вивчення студентами дисципліни «Психологія» передбачає ознайомлення з матеріалами лекцій, опрацювання рекомендованої літератури, виконання завдань для самопідготовки і відповіді на контрольні питання. Тому даний посібник буде корисний студентам як такий, що достатньо повно забезпечує їх самостійну роботу.

Наприкінці кожної теми наведено декілька методик з метою, щоб отримані теоретичні знання перетворилися на практичні уміння. При цьому відпрацьовуються методи дослідження психічних процесів та властивостей особистості, а саме: діагностика особистості за допомогою психометричного тесту; діагностика інтересів особистості з метою її профорієнтації; діагностика спрямованості, індивідуально-психологічних рис особистості, її нервово-психологічної усталеності; діагностика особливостей мислення, виявлення комунікативних та організаційних здібностей; діагностика показників агресії і схильність до конфліктної поведінки.

Контроль за навчанням здійснюється шляхом перевірки засвоєного матеріалу на основі само- і взаємоконтролю знань та написання наприкінці занять контрольної-модульної роботи у формі тестового завдання.

Вивчення навчальної дисципліни «Психологія» спрямовано на забезпечення всебічної підготовки студентів та формування психологічно здорової особистості.

Набуті знання допоможуть оволодіти теорією і практикою психології. Студенти навчатися вміло, постійно застосовувати психологічні знання у своїй діяльності. На засвоєння цієї дисципліни виділяється 54 години (1,5 кредиту) для студентів, які поступили у ВНЗ до 2008 р. включно; а з 2009/2010 навчального року – 72 години (2 кредити) як дисципліна за вибором студента.

**Мета вивчення даної дисципліни:**

- отримати уявлення про природу психіки людини, тобто про те, як відбувається усвідомлення людиною навколишнього світу і самої себе;
- навчитися давати психологічну характеристику особистості, її темпераменту, характеру, здібностям;
- придбати навички у поясненні власних психічних процесів, властивостей, станів, а також опанувати найпростіші прийоми власної психічної саморегуляції;
- навчитися усвідомлювати особливості взаємодії людей у процесі спілкування й спільної діяльності;
- опанувати прийоми, що підвищують ефективність спілкування;
- розвинути практичні вміння, що забезпечують творчість та ініціативу в різних видах діяльності.

**Завдання дисципліни** – засвоєння студентами основних понять та методик психології, закладення у студентів фундаменту психологічних знань.

**Основними завданнями психології** є вивчення законів психічної діяльності, сутності психічних явищ і їхньої ролі в пізнанні людиною самої себе та навколишнього світу.

## Зміст дисципліни та розподіл часу за видами занять

Модулі	Компетенції	Змістовні модулі	Розподіл часу			
			аудиторний	самостійна робота	загальний	
№1	<p><b>З використанням матеріалу модуля студент повинен уміти</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– оцінювати рівень розвитку власних пізнавальних процесів (відчуття, сприймання, уява, пам'ять, мислення, увага), застосовуючи відповідні методичні засоби;</li> <li>– оцінювати рівень задоволення умовами, характером та результатами професійної та побутової діяльності, виходячи із характеристик власних психологічних станів та почуттів;</li> <li>– діагностувати власний стан та стан і настроїв інших людей, рівень психологічної напруги, вирішуючи завдання діяльності різної складності;</li> <li>– визначати чинники, що призводять до виникнення конфліктів у міжособистісному спілкуванні, та зменшувати рівень їх впливу;</li> <li>– організувати та контролювати власну поведінку з метою забезпечення гармонійних стосунків з учасниками спільної діяльності, враховуючи психологічні особливості її членів, зумовлені віком, статтю, політичними та релігійними уподобаннями, рівнем розвитку психічних функцій, можливими життєвими кризами тощо;</li> <li>– застосовувати спеціальні методики корекції власного психологічного стану залежно від психофізичних навантажень, користуватися прийомами саморегулювання та самоконтролю, розвивати вольові властивості особистості;</li> <li>– формувати сприятливий психологічний клімат у родині, враховуючи характери і психологічні особливості її членів, зумовлені віком, статтю, політичними та релігійними уподобаннями, рівнем розвитку психічних функцій, можливими життєвими кризами</li> </ul>	<b>Лекції</b>				
		<b>Аудиторні – 2 години на тиждень</b>				
		1. Психологія як наука	2	24	42	
		2. Розвиток психіки у філогенезі	2			
		3. Психологія особистості	2			
		4. Психологія спілкування	2			
		5. Пізнавальні процеси (відчуття, сприйняття, уявлення, уява)	2			
		6. Пізнавальні процеси (пам'ять, мислення, мовлення, увага)	2			
		7. Емоційно-вольові процеси	2			
		8. Психологія конфліктів	2			
Модульний контроль – лекційна контрольна робота	2					
Разом:	18					

Модулі	Компетенції	Змістовні модулі	Розподіл часу		
			аудиторний	самостійна робота	загальний
№2	<ul style="list-style-type: none"> <li>– встановлювати рівень відповідності власних індивідуально-типологічних особливостей, рис характеру, інтересів, здібностей, переконань та цінностей в умовах професійної і побутової діяльності;</li> <li>– за допомогою спеціальних методичних прийомів здійснювати корекцію власних індивідуально-типологічних особливостей, рис характеру, інтересів, здібностей, переконань та цінностей при виникненні ознак фрустрації, депресії, психоемоційної напруги та інших негативів переживань;</li> <li>– регламентувати спілкування;</li> <li>– здійснювати ефективне слухання;</li> <li>– готуватися до публічного виступу, користуючись правилами спілкування мовця і слухача, застосовуючи певні форми проведення дискусії;</li> <li>– в умовах усних ділових контактів застосовувати прагматичну компетенцію з метою ефективного виконання професійних завдань</li> </ul>	<b>Практичні заняття</b>			
		<b>Аудиторні – 0,5 години на тиждень</b>			
		1. Основні властивості особистості	2	24	30
		2. Основні техніки та засоби спілкування	2		
		Модульний контроль – захист практичного модуля за розкладом занять	2		
Разом:	6				
<b>Разом по дисципліні</b>			<b>24</b>	<b>48</b>	<b>72</b>
<b>Частка навантаження</b>				<b>0,63</b>	

## **ОСНОВНІ ПИТАННЯ, ЩО ВИСВІТЛЮЮТЬСЯ У ПОСІБНИКУ**

### **Тема 1. Психологія як наука**

Завдання дисципліни. Особливості психології як науки. Розвиток поглядів на предмет психології. Основні наукові напрями психології. Методи психології. Структура та галузі психології.

### **Тема 2. Розвиток психіки у філогенезі**

Психіка: поняття, функції, особливості, основні теорії. Основні рівні розвитку психіки живих організмів. Періодизація еволюційного розвитку психіки. Особливості психіки тварин і людей. Свідомість і несвідомість.

### **Тема 3. Психологія особистості**

Поняття «індивід», «особистість», «індивідуальність». Характеристики й рушійні сили розвитку особистості. Направленість, потреби і мотиви особистості. Здібності людини. Темперамент і характер особистості.

### **Тема 4. Пізнавальні процеси**

Відчуття: поняття, види та характеристики. Сприйняття: поняття, функції і характеристики. Фігура та фон сприйняття. Уявлення: поняття, види та характеристики. Уява: поняття, види і прийоми. Пам'ять: поняття, класифікація, характеристики. Засоби підвищення ефективності запам'ятовування. Мислення: поняття, форми, види. Основні логічні операції. Мовлення: поняття, види та характеристика мовних процесів. Увага: поняття, види, характеристики. Фактори, що знижують увагу.

### **Тема 5. Емоційно-вольові процеси**

Воля: поняття, функції та характеристики. Емоції: класифікація, фізіологічні основи. Основні типи емоційних переживань. Стрес: поняття, причини, методи подолання.

### **Тема 6. Психологія спілкування**

Поняття «спілкування», його види і форми. Структура спілкування (комунікація, інтеракція, перцепція). Трансактний аналіз Е. Берна. Вплив у процесі спілкування (види та засоби впливу). Функції спілкування.

### **Тема 7. Психологія конфліктів**

Поняття «конфлікт», «критична життєва ситуація», «криза». Періодизація вікових криз. Особисті, міжособисті та міжгрупові конфлікти. Стратегії подолання конфліктів.

## ТЕМА 1 Психологія як наука

*Після вивчення даної теми студенти зможуть визначати предмет психології з точки зору різних наукових напрямів та добирати певні емпіричні методи вивчення психологічних явищ.*

### **I. СТРУКТУРА ТЕМИ**

1. Особливості психології як науки.
2. Розвиток поглядів на предмет психології.
3. Методи психології.
4. Структура і галузі психології.

#### **1. Особливості психології як науки**

Появі психології передував розвиток двох великих галузей знання: природничих наук і філософії. Психологія виникла на перехресті цих галузей.

Для отримання психологією самостійності важливу роль зіграло створення німецьким психологом Вільгельмом Вундтом у **1879 р.** в Німеччині при Лейпцігському університеті першої лабораторії експериментальної психології.

**Психологія** – це наука про людську психіку (про закономірності виникнення, функціонування і розвитку психіки).

У психології як би зливаються об'єкт і суб'єкт пізнання. Для психолога його об'єкт одночасно є і суб'єктом: могутність людського розуму, людського інтелекту спрямовано на пізнання саме цього розуму, власне інтелекту, почуттів, волі та всього того, що складає психіку.

Особливість психології полягає в її унікальних практичних наслідках. Пізнати – означає навчитися управляти своїми психічними процесами, функціями, здібностями. Пізнаючи себе, людина себе змінюватиме. Психологія – це наука, що не тільки пізнає, але і конструює, творить людину.

#### **Співвідношення наукової і життєвої психології**

Існує 5 відмінностей життєвих психологічних знань від наукових:

1. Життєві психологічні знання конкретні; вони присвячені конкретним ситуаціям, конкретним людям, конкретним завданням; наукова психологія прагне до узагальнень, для цього вона використовує наукові поняття.

2. Життєві психологічні знання носять інтуїтивний характер, оскільки вони отримуються шляхом практичних проб і помилок, наукові знання раціональні і цілком усвідомлені.

3. Способи передачі знань: можливість передачі життєвих психологічних знань вельми обмежена, тоді як наукові знання акумулюються і передаються.



4. Методи отримання: для отримання життєвих психологічних знань ми вимушені обмежуватися спостереженнями і роздумами; для отримання наукових – додається експеримент. Дослідник викликає явище, що цікавить його, сам створюючи відповідні умови, і виявляє закономірності.

5. Наукова психологія має в своєму розпорядженні широкий, різноманітний і унікальний фактичний матеріал [4, с. 9 – 15].

## **2. Розвиток поглядів на предмет психології**

### **Що ж є предметом психології?**

Розглянемо різні точки зору на предмет психології – так, як вони з'являлися в історії науки; проаналізуємо підстави, чому ці точки зору змінювали одна одну; познайомимось з тим, що кінець кінцем від них залишилося та яке розуміння склалося на сьогодні.

### **Донаукова психологія**

Виникнення елементів психологічного знання слід віднести до тих далеких часів, коли людина вперше усвідомила, що вона – людина і що вона істотно відрізняється від усього іншого в навколишньому світі.

Важливу роль у становленні психологічного комплексу знань зіграв розвиток філософії. У концепціях старогрецьких філософів ідея душі займала одне з центральних місць.

*Демокрит* (460 – 370 рр. до н.е.) – грецький філософ-матеріаліст, який вважав, що душа – це матеріальна речовина, яка складається з рухомих атомів, що приводять тіло в рух; із смертю тіла гине і душа. Всі явища душевного життя він намагався пояснити фізичними і навіть механічними причинами.

*Платон* (427 – 347 рр. до н.е.) – грецький філософ, родоначальник об'єктивного ідеалізму, вважав, що душа – це самостійна субстанція; існує разом з тілом і незалежно від нього. Душа – початок невидимий, піднесений, божественний, вічний. Тіло – початок видимий, низький, скороминучий, тлінний. Душа і тіло знаходяться в складних взаєминах одне з одним. Душа покликана управляти тілом, але іноді тіло бере душу в свої окопи (тіло роздирається різними бажаннями і пристрастями, схильне до недуг, страхів, спокус). Душа – найдорогоцінніше в людині, про неї треба піклуватися більше, ніж про благополуччя тіла. Адже після смерті душа продовжує існувати, а подальша її доля залежить від того, як людина прожила життя: вона може віддалитися в світ ідей або блукати поблизу Землі. Він висував постулат початковості існування світу ідей, який начебто є поза матерією і поза індивідуальною свідомістю. Мета душі – пізнання ідей, які існують вічно і самі по собі. Дійсне пізнання є поступове проникнення в світ ідей, але для цього душа повинна звільнитися від впливу тіла.

**Аристотель** (384 – 322 рр. до н.е.) – грецький філософ, який по праву вважається засновником психології. Його трактат «Про душу» – перша спеціальна психологічна праця, яка протягом багатьох століть залишалася головним посібником з психології. Він заперечував погляд на душу як на речовину; не вважав за можливе розглядати душу у відриві від матерії (живих тіл). Для визначення душі він використовував складну філософську категорію «ентелехія», яка означає існування чогось. Душа є безтілесною суттю живого тіла, за допомогою якої людина відчуває і мислить, це здійснення її буття. Головна функція душі – реалізація біологічного існування організму. На його думку, є три види душі: рослинна – здатна розмножуватися і харчуватися, тваринна – наділена понад те відчуттями і пам'яттю, розумна – може і мислити.

**Рене Декарт** (1596 – 1650) – французький філософ, який увів поняття «свідомість». Тіло і душа володіють незалежними властивостями: тіло наділене протяжністю і діє за законами механіки, душа наділена здатністю мислити. Він є автором висловлювання «Мислю, отже, існую». Перше, що людина виявляє в собі – це її власна свідомість. Те, що підвладне свідомому аналізу, і є душа. Він зробив спробу розкрити механізм поведінки людини, використовуючи як аналог закони механіки і ввівши нове поняття – «рефлекс». Душа прирівнювалася до свідомості як здатності індивіда шляхом самоспостереження отримувати знання про власні психічні явища.

**Дж. Локк** (1632–1704) – англійський філософ, ідейний отець методу інтроспекції. Він заперечував проти природжених ідей як змісту розуму. Знання засноване на досвіді. На його думку, розум новонародженого – чиста дошка, і лише за допомогою досвіду він набуває змісту, ідей. Він стверджував, що існує можливість роздвоєння психіки (1-й рівень – сприйняття, думки, бажання; 2-й – спостереження цих сприйнять, думок, бажань). Діяльність душі 1-го рівня є у кожного, а 2-й рівень вимагає спеціальної організації. Психолог може проводити дослідження тільки над самим собою. Ввів у психологію поняття асоціації – зв'язку між явищами, при якому виникнення одного з них викликає появи іншого.

Проте разом з розвитком психологічного комплексу знань у філософії в галузі природничо-наукового знання йшло накопичення інформації про організм людини, його фізіологію і анатомію. При цьому все більше виявлялася суперечність філософського психологічного знання про душу і природничо-наукового знання про людину. Ця кризова ситуація, що об'єктивно склалася, в науці вимагала свого вирішення, наслідком чого стало виділення психології в окрему науку.

### Основні наукові напрями

**Структуралізм** – науковий напрям, що виник у Німеччині на базі школи Вільгельма Вундта. Згідно з цим науковим напрямом психологія – це наука про свідомість людини, яка повинна вивчатися експериментально. Метод – інтроспекція (самопостереження). Мета дослідження – отримання даних про структуру свідомості. Щоб зрозуміти, як влаштована свідомість, потрібно виявити її елементи і встановити зв'язки між ними. Структуралізм інтенсивно розвивався півстоліття, особливо в США (Е. Тітченер).

**Функціоналізм** виник у США. Його засновником був Вільям Джеймс, який вважав, що необхідно вивчати не з чого складається свідомість, а як вона діє, функціонує. Згідно з цим науковим напрямом психологія – це наука про діяльність свідомості. Душевне життя – безперервний потік свідомості, що складається з різноманітних, зв'язаних між собою вражень, відчуттів і реакцій. Предмет психології – не окремий елемент свідомості, а її потік як цілісний феномен.

**Фрейдизм (психоаналіз)** виник у Німеччині наприкінці 19 – початку 20 ст. Засновник – Зігмунд Фрейд, послідовники – А. Адлер, К. Юнг, Е. Фромм. Згідно з цим науковим напрямом психологія – це наука не тільки про свідомість, але і про несвідоме. Основний метод – психоаналіз. Концепція Фрейда: психічне існує як свідоме, передсвідоме і несвідоме. Поведінка людини визначається не тільки його свідомістю, але і несвідомими потягами і бажаннями (потяг до любові, смерті, руйнуванню). Психічне організоване в особистісну структуру, в якій реалізується енергія, – лібідо та агресивна енергія для задоволення потреб.

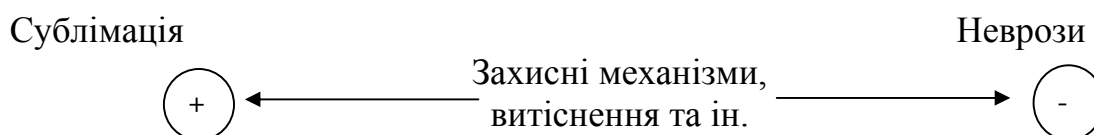
Таблиця 1.1

### Особистісна структура за Фрейдом

«Ід» (воно)	«Его» (я)	«супер-Его» (над-я)
Несвідомі психічні форми або витиснені із свідомості	Психіка, що пов'язана із зовнішнім світом	Здійснює цензуру поведінки і думок, зберігання соціальних норм
1-й шар психіки	2-й шар психіки	3-й шар психіки
Зосереджені несвідомі потяги	Покликаний порівнювати потяги «ід» з вимогами реального світу	Носій моральних стандартів
Резервуар психічної енергії	Розвивається з «ід» у міру становлення особи	Розвивається з «Его»

## Схематичне зображення структури особистості за Фрейдом

III Superego «НАД-Я» – совість	Формується через подолання Едіпового комплексу
II Ego «Я» – свідомість	Формується під впливом суспільства (принцип реальності)
I «Id» – несвідоме	Природжені інстинкти (принцип задоволення)



Оскільки вимоги «Ід» і «супер-Его» несумісні, «Его» перебуває в стані конфлікту, напруги, від якої рятується за допомогою будь-якого спеціального психологічного захисту (витіснення, проекція, сублімація).

**Біхевіоризм** виник у США наприкінці 19 ст. Засновником його вважають Джона Уотсона. Предмет психології – не свідомість і не діяльність свідомості, а поведінка. Поведінка виражається в тих або інших вчинках, діях, реакціях і залежить від зовнішньої дії (стимулу). Наукова програма Уотсона ґрунтувалася на схемі  $S \rightarrow R$ , згідно з якою стимул породжує певну поведінку, реакцію. Висновок: досить підібрати потрібний стимул, щоб отримати необхідну поведінку.

**Вітчизняна психологія.** Основоположником вважається російський вчений І. Сеченов (1829 – 1905 рр.). Психологічні процеси беруть початок у зовнішньому впливі, продовжуються центральною нервовою діяльністю і закінчуються відповідною діяльністю – рухом, вчинком, мовою.

Г.І. Челпанов (1862 – 1936 рр.) створив психологічний інститут у 1912 р.

В.М. Бехтерев (1857 – 1927 рр.) розвивав експериментальний напрям в психології з використанням об'єктивних методів дослідження.

І.П. Павлов (1849 – 1936 рр.) вивчав умовно-рефлекторні зв'язки в діяльності організму.

**Когнітивні теорії особистості** виходять з розуміння людини як «розуміючої, аналізуючої», оскільки людина знаходиться в світі інформації, яку

треба зрозуміти, оцінити, використовувати. Вчинок людини включає три компоненти: 1) самодія, 2) думки, 3) відчуття, що випробовуються при виконанні певної дії.

**Гештальтпсихологія** виникла в Німеччині завдяки зусиллям Т. Вертгеймера, Ф. Перлза, В. Келера і К. Левіна, що висунули програму вивчення психіки з погляду цілісних структур (гештальт від німецького – «форма», «образ», «цілісність»). Зародилася при вивченні сенсорних утворень, коли виявилася «первинність» їх структури по відношенню до вхідних у ці утворення компонентів (відчуттів). Наприклад, хоча мелодія при її виконанні в різній тональності і викликає різні відчуття, вона пізнається як одна і та ж.

Заслуга гештальтпсихології полягає в розробці поняття психологічного образу, в затвердженні системного підходу до психологічних явищ.

**Гуманістичні теорії особистості** вивчають психологічно здорових осіб, які досягли вершини гармонійного розвитку особистості, самоактуалізації. Її видатні представники Р. Олпорт, Г.А. Мюррей, Р. Мерфі, К. Роджерс, А. Маслоу.

**Трансперсональна психологія** розглядає людину як духовну космічну істоту, нерозривно пов'язану з усім Всесвітом, космосом, людством, яка володіє можливістю доступу до загальносвітового інформаційного космічного поля. Модель людської душі, в якій визнається значущість духовного і космічного вимірювань і можливостей для еволюції свідомості.

**Стосовно періодизації розвитку психології Л.Д. Столяренко відмітив чотири основні етапи:**

1 – психологія як наука про душу. Таке визначення психології було дане більше 2 тис. років тому. Наявністю душі намагалися пояснити всі незрозумілі явища в житті людини.

2 – психологія як наука про свідомість. Виникла в 17 ст. у зв'язку з розвитком природничих наук. Здатність думати, відчувати, бажати назвали свідомістю. Основним методом вивчення вважалося спостереження за самим собою та опис фактів.

3 – психологія як наука про поведінку, що виникла в 20 ст. Завдання психології – ставити експерименти і спостерігати за тим, що можна побачити: поведінка, вчинки, реакції людини.

4 – психологія як наука, що вивчає об'єктивні закономірності, прояви і механізми психіки [25, с. 8].

### 3. Методи психології

У цілому методологія визначає ті принципи і прийоми, якими керується людина в своїй діяльності.

Метод – це спосіб організації діяльності, спрямований на досягнення поставлених цілей.

#### Основні емпіричні методи психології:

##### 1. Спостереження

- 1.1. *Інтроекція, або самоспостереження* (спостереження власного психічного життя). Ґрунтується на описі вченим власних переживань або на думках і відчуттях інших. Самоспостереження – необхідний елемент самопізнання і самовиховання. Але є недоліки: 1) існують підсвідомі хвилювання, про які ми можемо і не підозрювати, 2) важко виразити відчуття словами.
- 1.2. *Екстроекція, або об'єктивне спостереження* (пряме спостереження життя інших осіб, що відбивається на їх поведінці, творчості тощо). Пізнати себе і психіку іншого можна тільки в діяльності. Отже, на підставі зовнішніх фактів поведінки можна судити про внутрішній світ людини. Недоліки: «ефект присутності», суб'єктивність.

##### 2. Експеримент

- 2.1. *Лабораторний експеримент, або експериментальний метод*, – це головний метод сучасної психології, коли дослідник сам викликає явище, яке буде вивчатись далі.
- 2.2. *Природний експеримент* – це поєднання експерименту (точність і повторюваність) та спостереження (природність і життєвість ситуації); запропонував російський психолог О.Ф. Лазурський.

##### 3. Опитування

- 3.1. *Бесіда*, у ході якої психологічна інформація витягується при безпосередньому спілкуванні дослідника і випробовуваного, організована на основі попередньо підготовленого плану.
- 3.2. *Анкета* – засіб отримання психологічної інформації у вигляді відповідей на завчасно складену систему питань.
- 3.3. *Метод психологічної діагностики або метод тестів*. Тест з англійської мови – «коротке випробування, проба». Майже 100 років тому англійський учений Ф. Гальтон висунув ідею точного вимірювання характеру і розумових здібностей людини за допомогою тестів. На їх створення психологів спонукають вимоги життя, коли потрібні надійні і стислі способи перевірки розумових здібностей людини: чи здатна вона справитися із завданнями, які належить вирішити, чи підходить вона для певної ролі і т. ін.

#### 4. Структура і галузі психології

##### Фундаментальна галузь:

- Загальна психологія (пізнавальні процеси, емоційно-вольова сфера, властивості особи).
- Психологія розвитку (дитяча, юності, дорослого, геронтопсихологія).
- Диференційна – психологія індивідуальних відмінностей.
- Історія психології.
- Психологія особистості.
- Психофізіологія.

**Галузеві дисципліни** пов'язані між собою через своє практичне застосування у різних сферах людського життя та діяльності:

- Соціальна психологія (соціальні відносини, сприйняття).
- Політична психологія.
- Клінічна психологія.
- Кримінальна психологія.
- Педагогічна психологія.
- Інженерна психологія.
- Вікова психологія.

**Напрями:** психодіагностика, психологічна експертиза, психотерапія, реабілітація, консультування.

На сучасному етапі **психологія** – самостійна наука, що має розгалужені зв'язки та суміжні галузі діяльності з соціальними, медичними, технічними та іншими науками, а її практичні завдання направлені на гуманізацію людського буття.

## II. КЛЮЧОВІ СЛОВА ТЕМИ

*Психологія, структуралізм, функціоналізм, біхевіоризм, фрейдизм, гештальтпсихологія, гуманістичні теорії особистості, інтроспекція, екстраспекція, експеримент, психодіагностика.*

## III. САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТА

### A. ОПРАЦЮВАННЯ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ананьев, Б.Г. Избранные психологические труды [Текст]: в 2 т. / Б.Г. Ананьев. – М., 1980.

2. Бондарчук, Е.И. Основы психологии и педагогики [Текст]: курс лекций / Е.И. Бондарчук, Л.И. Бондарчук. – К.: МАУП, 2001. – 168 с.
3. Вітенко, І.С. Основы психології [Текст]: підруч. для студ. / І.С. Вітенко. – Вінниця: Нова Книга, 2008. – 256 с.
4. Галаган, В.Я. Основы психології і педагогіки [Текст]: навч. посіб. / В.Я. Галаган. – К.: КУЕТТ, 2005. – 235 с.
5. Гиппенрейтер, Ю.Б. Введение в общую психологию [Текст] / Ю.Б. Гиппенрейтер. – М.: ЧеРо, Юрайт, 2002. – 336 с.
6. Еникеев, М.И. Психологический энциклопедический словарь [Текст] / М.И. Еникеев. – М.: ТК Велби: Проспект, 2006. – 558 с.
7. Кун, Д. Основы психологии. Большая энциклопедия психологии: все тайны поведения человека [Текст] / Д. Кун. – С.Пб.: Прайм-Еврознак, 2007. – 720 с.
8. Лебедева, Н.Г. Психологія [Текст]: навч. посіб. / Н.Г. Лебедева. – Алчевськ: ДонДТУ, 2008. – 268 с.
9. Лебедева, Н.М. Путешествие в Гештальт: теория и практика [Текст] / Н.М. Лебедева, Е.А. Иванова. – С.Пб.: Речь, 2005. – 560 с.
10. Лихи, Томас. История современной психологии [Текст] / Томас Лихи. – С.Пб.: Питер, 2003. – 446 с.
11. Ломов, Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии [Текст] / Б.Ф. Ломов. – М.: Наука, 1984. – 444 с.
12. М'ясоїд, П.А. Загальна психологія [Текст]: навч. посіб. / П.А. М'ясоїд. – К.: Вища школа, 2001. – 487 с.
13. Немов, Р.С. Психология [Текст]: в 3 кн. Кн. 1. Общие основы психологии / Р.С. Немов. – 2-е изд. – М.: Просвещение, Владос, 1995. – 576 с.
14. Немов, Р.С. Психология [Текст]: словарь-справочник: в 2 ч. – М.: Владос-пресс, 2003. – Ч. 1. – 304 с.
15. Максименко, С. Психологічна теорія і технологія навчання [Текст] / С. Максименко, М. Смульсон (ред). – К.: Нора-прінт, 2007. – Вип. 3. – 192 с.
16. Синявський, В.В. Психологічний словник [Текст] / В.В. Синявський, О.П. Сергєєнкова, Н.А. Побірченко. – К.: Науковий світ, 2007. – 274 с.
17. Рубинштейн, С.Л. Принципы и пути развития психологи [Текст] / С.Л. Рубинштейн. – М.: Изд-во Акад. наук СССР, 1959. – 456 с.



18. Уотсон, Дж. Психология как наука о поведении [Текст] / Дж. Уотсон. – Одесса: Госиздат, 1926. – 398 с.

19. Юрченко, В.М. Психічні стани людини: системний опис [Текст] / В.М. Юрченко. – Рівне: Перспектива, 2006. – 574 с.

## **Б. МЕТОДИКИ ДЛЯ САМОПІЗНАННЯ ТА САМОНАВІЮВАННЯ СТУДЕНТІВ**

### **МЕТОДИКА «КАРТА ІНТЕРЕСІВ» [18, с. 573 – 580]**

Методика використовується з метою профорієнтації та під час прийому на роботу. Може застосовуватися для обстеження як підлітків, так і дорослих.

Інструкція. Для того щоб допомогти Вам вибрати професію, пропонуємо перелік питань. Якщо Вам дуже подобається те, про що ми запитуємо, у графі під тим же номером, що й питання, поставте два плюси; якщо просто подобається – один плюс; якщо не знаєте або сумніваєтеся – нуль; якщо не подобається – мінус; якщо дуже не подобається – два мінуси.

Питання: чи любите Ви, хотіли б Ви, чи подобається Вам?

1. Заняття з фізики.
2. Заняття з математики.
3. Заняття з хімії.
4. Читати книги або статті з астрономії.
5. Читати про досліди й тварин.
6. Читати про життя й роботу лікарів.
7. Читати про сільське господарство, про рослини й тварин.
8. Читати про ліс.
9. Читати твори класиків світової літератури.
10. Читати газети, журнали, слухати радіо, дивитися телевізор.
11. Заняття з історії.
12. Відвідувати театри, музеї, художні виставки.
13. Читати літературу про геологічні експедиції.
14. Читати про різні країни, їх економіку, державний устрій.
15. Організувати товаришів на виконання суспільної роботи й керувати ними.
16. Читати про роботу міліції.
17. Читати про моряків, льотчиків.
18. Читати про роботу вихователя.
19. Знайомитися з будовою і роботою верстатів.

20. Готувати обід.
21. Читати про будівельників.
22. Піклуватися про красу приміщення, у якому Ви вчитеся, живете, працюєте.
23. Читати про досягнення техніки.
24. Знайомитися із будовою побутових електро- і радіоприладів.
25. Читати науково-популярну літературу про відкриття у фізиці.
26. Читати науково-популярну літературу про математику.
27. Дізнаватися про нові досягнення в галузі хімії (з журналів, радіо- і телепередач і т.д.).
28. Дивитися телепередачі про космонавтів.
29. Вивчати біологію.
30. Цікавитися причинами й засобами лікування хвороб.
31. Вивчати ботаніку.
32. Проводити час у лісі.
33. Читати літературно-критичні статті.
34. Брати активну участь у суспільному житті.
35. Читати книги про історичні події.
36. Слухати симфонічну музику.
37. Дізнаватися про відкриття нових родовищ корисних копалин.
38. Дізнаватися про географічні відкриття.
39. Обговорювати поточні справи й події.
40. Установлювати дисципліну серед однолітків або молодших.
41. Подорожувати країною.
42. Давати пояснення товаришам, як вирішити важке завдання, правильно написати речення та ін.
43. Знайомитися з різними інструментами.
44. Уроки домоведення.
45. Дізнаватися про нові досягнення у галузі будівництва.
46. Відвідувати фабрики.
47. Знайомитися із будовою механізмів, машин.
48. Читати статті в науково-популярних журналах з радіотехніки.
49. Розбиратися в теорії фізичних явищ.
50. Розв'язувати складні математичні завдання.
51. Ставити досліди з хімії, стежити за перебігом хімічних реакцій.
52. Спостерігати за небесними світилами.
53. Вести спостереження за рослинами.
54. Робити перев'язки, надавати першу допомогу при забиттях і т.д.
55. Вирощувати тварин і доглядати за ними.
56. Збирати гербарій.
57. Писати оповідання й вірші.
58. Спостерігати за поведінкою і життям людей.

59. Брати участь у роботі історичної секції, шукати матеріали, що свідчать про події минулого.
60. Декламувати, співати в хорі, виступати на сцені.
61. Збирати мінерали, цікавитися їхнім походженням.
62. Вивчати природу рідного краю.
63. Організувати суспільні заходи в навчальному закладі.
64. Звертати особливу увагу на поведінку людей.
65. Відвідувати школу автолюбителів, обслуговувати автомобіль.
66. Проводити час із маленькими дітьми ( читати їм книги, що-небудь розповідати, допомагати чим-небудь).
67. Виготовляти різні деталі й предмети.
68. Організувати харчування під час походу.
69. Бувати на будівництвах.
70. Шити одяг.
71. Складати й ремонтувати механізми велосипедів, швейних машин, годинників.
72. Ремонтувати побутові електро- і радіоприлади.
73. Займатись у фізичних секціях.
74. Займатися математикою.
75. Готувати розчини, зважувати реактиви.
76. Відвідувати планетарій.
77. Відвідувати гурток біології.
78. Спостерігати за хворими, надавати їм допомогу.
79. Спостерігати за природою і вести записи спостережень.
80. Саджати дерева й доглядати за ними.
81. Працювати зі словником, літературними джерелами, бібліографічними довідниками.
82. Швидко переключатися з однієї роботи на іншу.
83. Виступати з доповідями на історичні теми.
84. Грати на музичних інструментах, малювати або різати по дереву.
85. Складати описи мінералів.
86. Брати участь у географічних експедиціях.
87. Виступати з повідомленнями про міжнародне становище.
88. Допомагати працівникам міліції.
89. Відвідувати гурток юних моряків.
90. Виконувати роботу вихователя.
91. Уроки праці.
92. Давати поради знайомим при покупці одягу.
93. Спостерігати за роботою будівельника.
94. Знайомитись із швейним виробництвом.
95. Робити моделі літаків, планерів, кораблів.

96. Збирати радіоприймачі й електроприлади.
97. Брати участь в олімпіадах з фізики.
98. Брати участь у математичних олімпіадах.
99. Вирішувати завдання з хімії.
100. Брати участь у роботі астрономічного гуртка.
101. Проводити досліди на тваринах.
102. Вивчати функції організму людини та причини виникнення хвороб.
103. Проводити дослідну роботу з метою вирощування нових сільськогосподарських культур.
104. Бути членом товариства охорони природи.
105. Брати участь у диспутах, читацьких конференціях.
106. Аналізувати явища й події життя.
107. Цікавитися минулим нашої країни.
108. Виявляти цікавість до теорії та історії розвитку мистецтва.
109. Ходити у тривалі й важкі походи, під час яких доводиться напружено працювати відповідно до заданої програми.
110. Складати географічні карти й збирати інші географічні матеріали.
111. Вивчати політичний устрій різних країн.
112. Робота юриста.
113. Відвідувати гурток юних космонавтів.
114. Робота вчителя.
115. Бувати на заводах.
116. Робити людям різні послуги.
117. Брати участь у будівельних роботах.
118. Знайомитися з виготовленням промислових товарів.
119. Розбиратися в технічних кресленнях і схемах.
120. Користуватися точними вимірювальними приладами й робити розрахунки за отриманими даними.
121. Проводити досліди з фізики.
122. Виконувати роботи, що вимагають знання математичних правил і формул.
123. Асистувати викладачеві при проведенні дослідів з хімії.
124. Збирати відомості про інші планети.
125. Читати про життя й діяльність відомих біологів.
126. Бути активним членом санітарних дружин.
127. Виконувати роботу з догляду за сільськогосподарськими машинами й знаряддями праці.
128. Знайомитися з веденням лісового господарства.
129. Вивчати походження слів і окремих словосполучень.
130. Вести щоденник, писати замітки в студентську й міську газети.
131. Вивчати історичне минуле інших країн.
132. Неодноразово дивитися в театрі ту саму п'єсу.

133. Читати про життя й діяльність відомих геологів.
134. Вивчати географію нашої планети.
135. Вивчати біографії видатних політичних діячів.
136. Оцінювати вчинки друга, знайомого, літературного героя.
137. Читати книги про засоби пересування.
138. Навчати й виховувати дітей.
139. Спостерігати за діями кваліфікованого робітника.
140. Постійно спілкуватися з багатьма людьми.
141. Проектувати будівельні об'єкти.
142. Відвідувати виставки легкої промисловості.
143. Виконувати креслення, проектувати машини.
144. Розбиратися в радіосхемах.

*Примітка. Якщо Вам подобається ще щось таке, що не передбачено опитувальником, то напишіть про це на полях аркушів відповідей.*

### АРКУШ ВІДПОВІДЕЙ «КАРТА ІНТЕРЕСІВ»

(прізвище, ім'я та по батькові)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84
97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108
121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132

13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72
85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96
109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144

Обробку результатів зводять до підрахунку в кожному стовбці бланка для відповідей кількості знаків «+» і «-», а далі з першої суми віднімають другу. Кожна цифра відповідає одній з 24 видів діяльності (згідно з ключем). Вибирають 2 – 3 види діяльності, які набрали більшу кількість знаків «+».

### Ключ

- |                          |                          |
|--------------------------|--------------------------|
| 1. Фізика                | 13. Геологія             |
| 2. Математика            | 14. Географія            |
| 3. Хімія                 | 15. Суспільна робота     |
| 4. Астрономія            | 16. Право                |
| 5. Біологія              | 17. Транспорт            |
| 6. Медицина              | 18. Педагогіка           |
| 7. Сільське господарство | 19. Робочі спеціальності |
| 8. Лісове господарство   | 20. Сфера обслуговування |
| 9. Філологія             | 21. Будівництво          |
| 10. Журналістика         | 22. Легка промисловість  |
| 11. Історія              | 23. Техніка              |
| 12. Мистецтво            | 24. Електротехніка       |

## IV. КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

### Питання для самоконтролю та вправи

1. У чому полягає специфіка психології як науки?
2. Складіть таблицю, яким чином змінювався предмет психології в історії науки.
3. Чим відрізняється людина від тваринного світу?
4. Ознайомившись з основними методами психологічного дослідження, визначте їх переваги та недоліки.
5. Самостійно створіть опорний конспект за темою на підставі опрацювання рекомендованої літератури та ознайомлення з матеріалами посібника.

## ТЕМА 2

### Розвиток психіки у філогенезі

*Після вивчення даної теми студенти зможуть визначати функції психіки, основні тенденції та етапи її розвитку, характеризувати свідомість і несвідоме й виділяти специфіку роботи правої і лівої півкуль головного мозку.*

#### 1. СТРУКТУРА ТЕМИ

1. Психіка: поняття, функції, особливості психіки, основні теорії.
2. Основні рівні розвитку психіки живих організмів.
3. Періодизація еволюційного розвитку психіки та особливості психіки тварин.
4. Особливості психіки людини. Основні форми прояву психіки людини.
5. Свідомість і несвідоме.
6. Психічні явища.

#### 1. Психіка: поняття, функції, особливості психіки, основні теорії

Перш за все відзначимо, що існує як би дві історії розвитку психіки. По-перше, філогенез – це історичний розвиток, який охоплює мільйони років еволюції (тобто еволюційний розвиток психіки), і, по-друге, онтогенез – історія розвитку тієї або іншої істоти від народження до кінця життя (тобто індивідуальний розвиток психіки).

**Психіка** – це:

- спеціальний апарат для віддзеркалення реальності і регулювання організму відповідно до відбитих властивостей навколишнього середовища;
- віддзеркалення об'єктивного світу в його зв'язках і відносинах;
- суб'єктивний образ об'єктивного світу;
- сукупність суб'єктивних переживань і елементів внутрішнього досвіду суб'єкта.

#### *Особливості психіки*

1. Психіка – це властивість тільки високоорганізованої живої матерії.
2. Психіка здатна відображати об'єктивний світ (отримувати інформацію про навколишній світ і створювати суб'єктивний образ реального миру).
3. Психіка здатна реагувати на зміни зовнішнього середовища або на дію об'єктів навколишнього середовища.

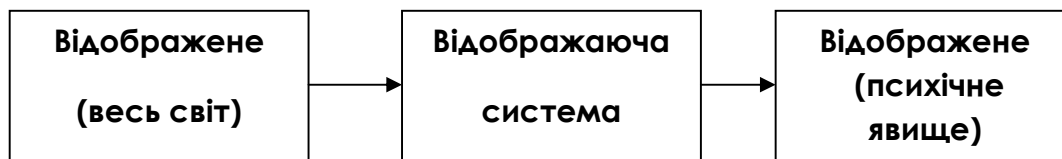


Рис. 2.1. Схема за Л.Д. Столяренком [25, с. 16]

**Психічне відображення характеризується такими особливостями:**

- дає можливість правильно відобразити навколишню дійсність, причому правильність відображення підтверджується практикою;
- сам психічний образ формується в процесі активної діяльності людини;
- психічне відображення заглиблюється і вдосконалюється;
- забезпечує доцільність поведінки і діяльності;
- відображається через індивідуальність людини;
- носить випереджувальний характер.

**Основні функції психіки:**

- відображення навколишнього світу;
- збереження цілісності організму;
- регуляція поведінки і діяльності живої істоти з метою забезпечення її виживання.

*О.М. Северцев:* «Психіка виникла тому, що вона виявилася могутнім засобом пристосування тварини до навколишнього середовища».

«Відображення» з латині – «рефлекс», тому ця точка зору на психіку називається рефлексивною теорією.

Усі рефлекси організму підрозділяють на безумовні та умовні.

**Безумовними** є природжені й відносно незмінні реакції організму на зовнішній вплив. У людини це перш за все рефлекси, що регулюють внутрішнє середовище організму – дихання, кровообіг, температуру. Це також смоктальний та інші рефлекси, пов'язані з травленням. До безумовних рефлексів людини відносять і деякі природжені рухи – моргання, чихання та ін., що слугують для захисту від зовнішніх впливів.

**Умовні (придбані)** рефлекси – це процеси утворення нервових зв'язків у корі півкуль головного мозку. Утворення умовних рефлексів стало можливим у результаті взаємодії двох основних станів вищої нервової діяльності – збудження і гальмування, закономірності яких були вивчені ще І. Павловим.

Подразник або сигнал, діючи на органи чуття, викликає збудження певної ділянки кори головного мозку, яке розповсюджується по корі. Одночасно виникає процес гальмування, який концентрує збудження в одній ділянці мозку.



Павлов також відкрив закон взаємної індукції процесів збудження і гальмування, згідно з яким нервовий процес викликає (індукує) в сусідніх ділянках мозку протилежний процес.

Виділяють два типи сигнальних систем, що впливають на кору головного мозку: 1-й тип – сигнали, що надходять безпосередньо від предметів і явищ навколишнього світу (зорові, слухові) і 2-й тип – сигнали, що сприймаються мозком через мову.

### **Існують різні підходи до розуміння того, кому властива психіка:**

1. **Антропсихізм** (Декарт) – психіка властива тільки людині.
  2. **Панпсихізм** (французькі матеріалісти) – загальна наявність духу у природі; психіка властива всьому світу, у тому числі й каменю.
  3. **Біопсихізм** – розглядає психіку як властивість живої природи (властиво і рослинам).
  4. **Нейропсихізм** (Ч. Дарвін) – психіка властива тільки організмам, які мають нервову систему.
  5. **Мозкопсихізм** (К. Платонов) – психіка є тільки в організмів з трубчастою нервовою системою, що мають головний мозок ( у комах немає психіки, оскільки у них вузлова нервова система).
  6. Критерій появи зародків психіки у живих організмів є **наявність чутливості** (О. Леонт'єв) – здатність живих організмів реагувати на біологічно нейтральні дії, на життєво незначущі подразники середовища (звук, запах), які є сигналами для життєво важливих подразників (їжа, небезпека) [25, с. 21 – 22].
- Серед цілої групи теорій найбільший розвиток і визнання отримала гіпотеза *О.М. Леонт'єва*.

### **2. Основні рівні розвитку психіки живих організмів**

Існує безліч форм живої матерії, що володіють психікою. Вони відрізняються один від одного за рівнем розвитку психічних властивостей.

#### **Відомо чотири основних рівня розвитку психіки живих організмів:**

1. *Подразливість* – це біологічна форма відображення, тобто здатність живих організмів змінювати фізіологічний стан (реагувати) під впливом біологічно значущих впливів, безпосередньо пов'язаних з життєдіяльністю організму. Подразливістю, наприклад, володіють усі рослини (реагують на освітленість, вміст мікроелементів у ґрунті).
2. *Чутливість* – складніша форма реагування, психічна форма відображення, тобто здатність організму відображати дії, біологічно нейтральні; це властивість реагувати на дії, які самі по собі безпосередньо не впливають на життєдіяльність організму, а тільки сигналізують про наявність біологічно значущих дій, забезпечуючи кращу адаптацію організму до навколишнього світу (запах, колір).

3. *Поведінка* – це складний комплекс реакцій живого організму на вплив зовнішнього середовища. Чим вище рівень розвитку живої істоти, тим більш складна у нього поведінка.

4. *Свідомість* – вищий рівень психічного відображення та регуляції, властивий тільки людині. Завдяки свідомості людина володіє здатністю самостійно, тобто без дії подразників середовища, регулювати свою поведінку, діяти усвідомлено і самостійно.

### **Процес розвитку психіки**

Головні тенденції розвитку психіки:

- ускладнення форм поведінки (форм рухової активності);
- удосконалення здібності до індивідуального навчання;
- ускладнення форм психічного відображення (одночасно як наслідок і як чинник попередніх тенденцій).

### **3. Періодизація еволюційного розвитку психіки**

1. Стадія *елементарної сенсорної психіки*, на якій тварини здатні відображати лише окремі властивості зовнішніх дій (представники – кільчасті черв'яки, поліпи, равлик). Такому рівню відповідає сіткоподібна (наприклад, у кишковопорожнинних) та вузлова (у комах) нервові системи. Характерна інстинктивна поведінка.

2. Стадія *перцептивної (сприймальної) психіки* – відображає зовнішню дійсність у формі не окремих відчуттів, а цілісних образів речей (хребетні, починаючи з риб і закінчуючи ссавцями). Необхідний розвиток нової стадії розвитку нервової системи – центральної. Разом з інстинктами в поведінці тварин основну роль починають відігравати навички, засвоєні в процесі життя кожної окремої істоти.

3. Стадія *інтелектуальної психіки* – характеризується здатністю тварини відображати міжпредметні зв'язки, відображати ситуацію у цілому, в результаті тварина здатна обходити перешкоди, знаходити вирішення двофазних завдань (людиноподібні мавпи, дельфіни). Інтелектуальна поведінка тварин не виходить за рамки біологічної потреби, діє тільки в межах наочної ситуації.

### **Основні особливості психіки тварин**

Розглянемо основні типи доцільної поведінки тварин – інстинкти, навички і простий інтелект.

**Інстинкт.** Поведінка тварин за своєю суттю є інстинктивною, оскільки основу всіх форм їх поведінки складають інстинкти. Інстинктивна поведінка – це видова поведінка, однаково направлена у всіх представників одного і того ж виду тварин. Вона визначається біологічною доцільністю і полягає в забезпеченні можливості існування (виживання) конкретного представника або виду в цілому.

Це така поведінка живої істоти, яка не вимагає виучки. Тварина знає від народження, що і як їй робити. Це як би вмонтована в психіку самою природою форма реагування на навколишній світ. Про інстинктивні дії людини найчастіше говорять тоді, коли дії були як би автоматизовані, тобто людина здійснює їх, ще не встигнувши подумати.

**Навики.** Навколишнє середовище постійно задає тварині нешаблонні завдання, для вирішення яких у процесі еволюції виник досконаліший спосіб пристосування: до інстинктів, що базуються на природжених безумовних рефлексів, додаються навички – вивчені, засновані на власному життєвому досвіді, свої, індивідуальні для кожної тварини форми поведінки (навички, що ґрунтуються на придбаних умовних рефлексів). Навик – властивість усього живого, розвивається паралельно з інстинктом. Навик вигідніший за інстинкт, оскільки дозволяє гнучко змінювати поведінку із зміною умов.

**Інтелект** – це зачатки вищого рівня поведінки. Провели дослід з мавпою, коли в клітці один банан повісили під стелею, а другий – поклали перед кліткою на відстані. Шимпанзе вирішила завдання за допомогою використання ящиків і палиць, що лежали в клітці. Для виконання такої дії необхідний новий етап відображення того, що оточує: треба виявити зв'язок предметів, їх відношення один до одного, передбачати результати своїх дій. Дуже важливо відзначити, що знайдене одного разу правильне рішення потім завжди використовується в аналогічних ситуаціях.

**Відмінність групової поведінки тварин від суспільного життя людини** – це підлеглисть їй виключно біологічним цілям, законам і механізмам. Групова поведінка тварин закріплювалася природним добром; фіксувалися тільки ті його форми, які забезпечували краще вирішення завдань, – живлення, самозбереження і розмноження.

Людське ж суспільство виникло на абсолютно іншій основі – спільній трудовій діяльності.

#### **4. Особливості психіки людини**

**Психіка людини** – якісно вищий рівень, ніж психіка тварини. Розвиток психіки людини відбувався в процесі трудової діяльності. Праця – це процес дії людини на природу.

Розглянемо якісні особливості психіки людини, які виділили її з тваринного світу і які були безпосередньо пов'язані з переходом людини з біологічного на соціальний шлях розвитку. Головною подією тут виявилось виникнення свідомості.

Гіпотеза про походження свідомості належить О.М. Леонтєву. Кожна зміна психічного відображення відбувається вслід за зміною практичної діяльності.

Поштовхом до появи свідомості стала поява нової форми діяльності – колективної праці. Чинники розвитку свідомості: сенс дії та мова.

### **Відмінності людини від тварини**

- Ставлення до природи. Тварина пристосовується до умов навколишнього світу, людина не тільки пристосовується, але і намагається підпорядкувати природу собі, створюючи для цього знаряддя праці. Праця – це специфічний, властивий тільки людині вид діяльності, що полягає в здійсненні впливу на природу з метою забезпечення умов свого існування. Основна її особливість у тому, що трудова діяльність, як правило, здійснюється тільки спільно з іншими людьми.
- Рівень розвитку комунікації між членами співтовариства. Чим він вищий, тим вище і рівень розвитку психіки людини. Так, вищий рівень людської комунікації – мова. Людині, здатній спілкуватися за допомогою слів, для формування своєї поведінки або уявлення про реальний світ немає необхідності вступати у фізичний контакт з об'єктами, що оточують її. Для цього їй досить мати інформацію, яку вона набуває в процесі спілкування з іншими людьми.
- Закони тваринного світу засновані на принципах природного добору. А для нормального існування людського суспільства вони не придатні. Тут набирають сили принципи моральності і моралі.

### **Відмінності між психікою тварин і свідомістю людини**

- Свідома діяльність людини виходить за межі біологічного, інстинктивного ставлення до природи, часто пригнічуючи його. Свідомість не формується поза людським суспільством, про що свідчать випадки виховання дітей серед тварин.
- Свідома діяльність людини визначається не тільки безпосередніми, наочними враженнями про навколишню дійсність. На відміну від тварин людина здатна абстрактно мислити, що робить її незалежною від конкретної ситуації. В результаті людина здатна не тільки відображати зовнішні дії, але і передбачати їх.
- Більшість знань, умінь, прийомів поведінки людини не стільки є результатом індивідуального досвіду (як у тварин), скільки формуються шляхом засвоєння загальнолюдського досвіду в навчанні за допомогою мови.

### **Природа людської психіки**

З одного боку, людина – істота біологічна, виникла в ході еволюції тваринного світу; з іншого – сучасна людина є продукт культурно-історичного процесу.

**Л. С. Виготський** – автор культурно-історичної теорії психіки людини. Людині на відміну від тварини властиві вищі психічні функції, які мають соціальну природу. При цьому під вищими психічними функціями маються на увазі довільна пам'ять, довільна увага, логічне мислення та ін. Оволодіння природою не пройшло для людини безслідно: людина виявилася здатною до оволодіння природою завдяки використанню знарядь. Також людина навчилася опанувувати власну психіку і поведінку за допомогою особливих психологічних знарядь знаків (мова) – запам'ятовує, робить вибір та ін.

Головний висновок цієї концепції: людина принципово відрізняється від тварини тим, що вона опанувала природу за допомогою знарядь. Вищі психічні функції людини довільні, опосередковані, соціальні.

### **5. Свідомість і несвідоме**

**Свідомість** – це вищий рівень психічного відображення об'єктивної реальності, а також вищий рівень саморегуляції, властивий тільки людині як соціальній істоті.

З практичної точки зору, свідомість виступає як безперервно мінлива сукупність почуттєвих і розумових образів, що безпосередньо постають перед суб'єктом у його почуттєвому світі.

Людину від тварини відрізняє наявність у людини свідомості.

#### **Чим характеризується свідомість?**

По-перше, свідомість завжди активна (відбувається диференціація за ступенем значущості для суб'єкта психічних образів).

По-друге, вона інтенціональна (направлена на якийсь об'єкт, предмет або образ).

По-третє, свідомість здатна до рефлексії (самопостереження): можливість людини спостерігати за собою, за своїми відчуттями, за своїм станом, причому спостерігати критично.

Дані властивості свідомості визначають можливість формування в процесі онтогенезу людини індивідуальної «Я-концепції», яка є сукупністю уявлень людини про саму себе і про навколишню дійсність. Всю інформацію про навколишній світ людина оцінює на основі системи уявлень про себе і формує поведінку виходячи із системи своїх цінностей, ідеалів і мотиваційних установок. Тому не випадково «Я-концепцію» часто називають самосвідомістю.

Самосвідомість людини як система її поглядів строго індивідуальна. Люди по-різному оцінюють події, що відбуваються, і свої вчинки, по-різному оцінюють однакові об'єкти реального світу. Адекватність нашої свідомості залежить від ступеня критичності людини, який виступає як основний механізм контролю за своєю поведінкою. Саме здатність критично оцінювати те, що відбувається, і зіставляти отриману інформацію зі своїми установками й ідеалами, а також формувати свою поведінку, відрізняє людину від тварини.

### **Структура свідомості за А. Петровським містить:**

- сукупність знань про навколишній світ;
- відмінність суб'єкта та об'єкта. Тільки людина (суб'єкт) виділяє і протиставляє себе навколишньому світу (об'єкту);
- можливість цілеспрямованої діяльності, у ході якої виходить результат, що є в наявності ще до початку процесу в уявленні людини.

### **Функції свідомості:**

- відповідає за психічне відбиття зовнішнього світу (сприйняття, запам'ятовування, інтерпретація);
- несе відповідальність за спілкування з іншими людьми;
- визначає поведінку людини та її внутрішній стан;
- забезпечує людині зв'язок з реальністю і самим собою.

**Несвідоме** почали вивчати в 19 ст. Революцією в збагненні несвідомого стали ідеї З. Фрейда. Він розробив перший ефективний метод аналізу несвідомого, заснованого на інтерпретації поведінки, неконтрольованої свідомістю.

Свідомість виражає лише поверхневі аспекти особи. Підсвідомість же містить у собі справжні рушійні сили поведінки.

**Ід** (воно) – джерело психічної енергії. Воно включає лібідо – сексуальний інстинкт і танатос – інстинкт смерті. Ці інстинкти вимагають реалізації. Проте потреби Ід не завжди збігаються з можливостями особи.

Посередником між Ід і зовнішнім світом служить Его. Ід засліплене пристрастями і не зважає на реальність. Его, дотримуючи принципу реальності, стримує його пориви, поки для їх виплеску не знайдеться відповідний момент.

**Супер-Его** формується в ході виховання, засвоєння соціальних правил і норм моралі. Супер-Его визначає дозволені способи задоволення підсвідомих потягів. У результаті Его стає ареною безперервної боротьби могутніх і несумісних сил – інстинктів Ід і «цензури» Супер-Его, що рвуться назовні.

Неприйнятні через безліч соціальних заборон бажання і потяги виганяють за межі свідомості **витісненням і опором**. Проте вони дають про себе знати в спотвореному або символічній формі. Сновидіння, описки, обмовки, провали в пам'яті, різноманітні невротичні симптоми – все це сліди витіснених переживань, які завдають психічні травми.

## **6. Психічні явища**

Виділяють три великі групи психічних явищ:

1. **Психічні процеси** – забезпечують формування знань та первинну регуляцію поведінки і діяльності людини.

2. **Психічні стани** – відносно стійкий рівень психічної діяльності, який виявляється в підвищеній або зниженій активності особи.

3. **Психічні властивості** – стійкі утворення, що забезпечують певний рівень діяльності і поведінки, типовий для даної людини.

Психічні явища виникають від взаємодії організму з навколишнім середовищем.

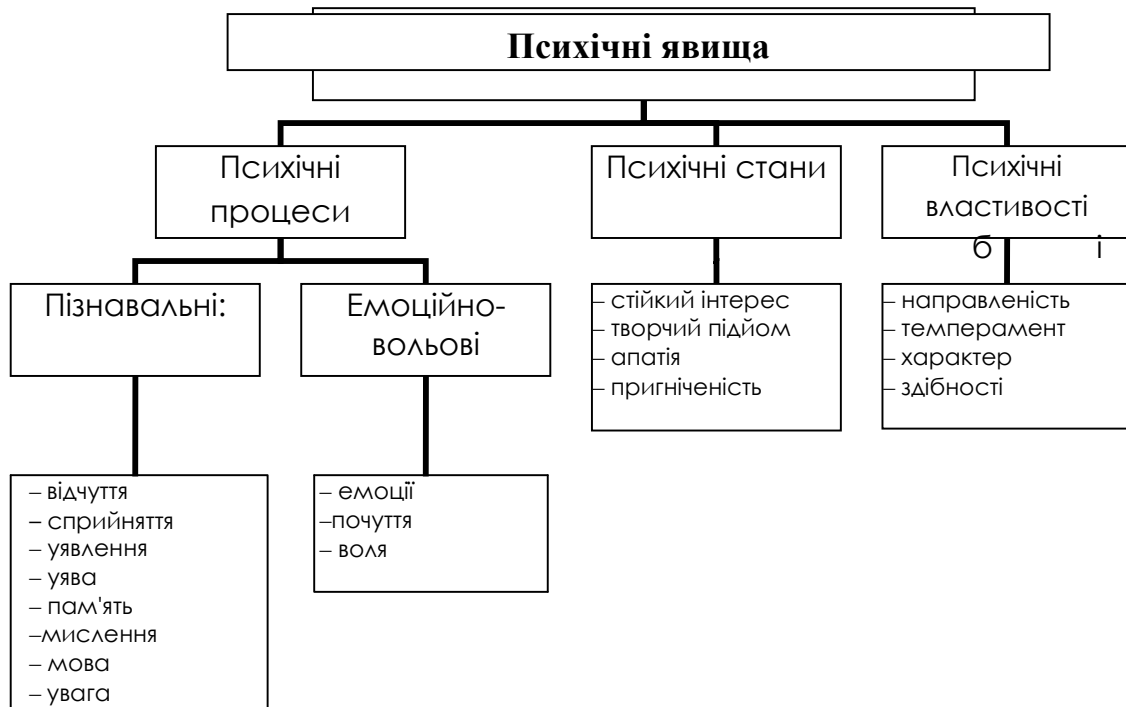


Рис. 2.2. Схема за Л.Д. Столяренком

Не можуть сформуватися властивості, не пройшовши попередніх станів (процесів, станів).

Всі психічні явища процесуальні. Психічне – це процес. Все проходить, все міняється.

Індивідуальність особи багато в чому визначається специфікою взаємодії окремих півкуль мозку. Вперше це відношення було експериментально вивчено в 60-х роках ХХ століття професором Каліфорнійського інституту **Роджером Сперрі** (у 1981 р. йому присуджена за це Нобелівська премія). Хоча за будовою півкулі головного мозку не відрізняються, у кожної – свої специфічні обов'язки. Ліва півкуля керує правою половиною, а права – лівою. Ліва у більшості людей є домінуючою. Отже, сучасні дослідження підтвердили, що права і ліва півкулі мають специфічні функції.

## Специфіка взаємодії півкуль мозку

Функції півкулі	
лівої	правої
Відповідає за мову, уміння рахувати, писати, читати	Допомагає орієнтуватися у просторі та часі, враховувати зміни в зовнішньому середовищі
Логічне міркування	Забезпечує образне і почуттєве сприйняття
Допомагає витягнути з пам'яті відомості, відправлені мозком на довготривале зберігання	Допомагає швидко схоплювати і відтворювати оперативну інформацію
Запам'ятовування імен, слів, символів	Запам'ятовування образів, конкретних подій, облич людей (здатність їх упізнавати)
Детальне сприйняття	Цілісне, образне сприйняття
Чутливість до сенсу	Сприйняття емоційного стану
Хронологічний порядок	Поточний час
Допомагає вирішувати завдання, філософствувати, читати, аналізувати	Допомагає сприймати образи і музику, розрізняти інтонації, обличчя, голос, шум, танцювати, спілкуватися, поринати в мрії.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА ТЕМИ**

*Психіка, свідомість, несвідоме, психічні процеси, психічні стани, психічні властивості, функції півкуль мозку.*

**III. САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТА****A. ОПРАЦЮВАННЯ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Аршава, І. Ф. Психофізіологія [Текст]: підручник / І.Ф. Аршава. – К.: Вища освіта, 2006. – 308 с.



2. Веккер, Л.М. Психика и реальность: единая теория психических процессов [Текст] / Л.М. Веккер. – М.: Смысл, 1998. – 685 с.
3. Голубева, Е.А. Способности. Личность. Индивидуальность [Текст] / Е.А. Голубева. – Дубна: Феникс, 2005. – 511 с.
4. Перлз, Ф.С. «Эго» – голод и агрессия [Текст] / Ф.С.Перлз. – М.: Смысл, 2000. – 358 с.
5. Спиркин, А.Г. Сознание и самосознание [Текст] / А.Г. Спиркин. – М.: Политиздат, 1972. – 303 с.
6. Филиппов, М.М. Психофизиология функциональных состояний [Текст]: учеб. пособие / М.М. Филиппов. – К.: МАУП, 2006. – 240 с.
7. Фрейд, З. О сновидениях. «Я» и «Оно» [Текст] / З.Фрейд. – Х.: Фолио, 2007. – 256 с.
8. Фрейд, З. Психология бессознательного [Текст]: сб. произведений / З. Фрейд. – М.: Просвещение, 1990. – 448 с.
9. Фролова, О.Ф. Психология и сознание [Текст] /О.Ф. Фролова. – М.: МОПИ им. Н.К. Крупской, 1975. – 126 с.
10. Хартманн, Х. «Эго»-психология и проблема адаптации личности [Текст] /Х. Хартман. – М.: Ин-т общегуманит. исслед., 2002. – 144 с.
11. Юнг, К.Г. Психологические типы [Текст] / К.Г. Юнг. – М.: Университетская книга, – 1996. – 718 с.
12. Юнг, К.Г. Структура психики и процесс индивидуальности [Текст] / К.Г. Юнг. – М.: Наука, 1996. – 269 с.

## **Б. МЕТОДИКИ ДЛЯ САМОПІЗНАННЯ ТА САМОНАВІЮВАННЯ СТУДЕНТІВ**

### ***МЕТОДИКА ДІАГНОСТИКИ ОСОБИСТОСТІ ЗА ДОПОМОГОЮ ПСИХОГЕОМЕТРИЧОГО ТЕСТУ С. ДЕЛЛИНГЕР АДАПТАЦІЯ А. А. АЛЕКСЄЄВА ТА Л. А. ГРОМОВОЇ***

Вона дозволяє:

1. Миттєво визначити тип особистості людини, яка цікавить, і Вашу власну форму.

2. Дати детальну характеристику особистих якостей і особливостей поведінки будь-якої людини на повсякденній, зрозумілій кожному мові.

3. Скласти сценарій поведінки для кожного типу особистості в типових ситуаціях.

Точність діагностики за допомогою психометричного методу досягає 85%! Запропонований Вам тест – це спроба побудови вітчизняної психометрії.



Рис. 2.3. Геометричні фігури

#### Інструкція

Подивіться на п'ять фігур (квадрат, трикутник, прямокутник, коло, зигзаг), зображених на аркуші паперу. Виберіть із них ту, відносно якої Ви можете сказати: це – «Я»! Постарайтеся відчувати свою форму. Якщо у Вас виникають труднощі, виберіть із фігур ту, яка першою привабила Вас. Запишіть її назву під №1. Тепер поставте чотири фігури, що залишилися, в порядку визначеної Вами переваги й запишіть їх назви під відповідними номерами.

Отже, найважчий етап роботи закінчений. Яку б фігуру Ви не помістили на перше місце, це – Ваша основна фігура або суб'єктивна форма. Вона дає можливість визначити Ваші головні, домінуючі риси характеру й особливості поведінки. Інші чотири фігури – це своєрідні модулятори, які можуть розмальовувати головну мелодію Вашої поведінки. Остання фігура вказує на тип людини, взаємодія з якою буде становити для Вас найбільші труднощі. Однак може виявитися, що жодна фігура Вам повністю не підходить. Тоді вас можна описати комбінацією з двох або навіть трьох форм.

## **КОРОТКА ПСИХОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ТИПІВ ОСОБИСТОСТІ**

**КВАДРАТ.** Якщо Вашою основною формою виявився Квадрат, то Ви – невтомний трудівник! Працьовитість, ретельність, потреба доводити почату справу до кінця, завзятість, що дозволяє домагатися завершення роботи, – от чим, насамперед, знамениті справжні Квадрати. Витривалість, терпіння й методичність звичайно роблять Квадрата висококласним фахівцем у своїй сфері діяльності. Цьому сприяє і невгамовна потреба в інформації. Квадрати – колекціонери всіляких даних. Всі відомості систематизовані, розкладені на полицки. Квадрат здатний видати необхідну інформацію моментально. Тому Квадратів заслужено вважають ерудитами принаймні у своїй галузі.

Розумовий аналіз – сильна сторона Квадрата. Якщо Ви твердо вибрали для себе Квадрат – фігуру лінійну, то, найімовірніше, ви належите до тих, у кого домінує ліва півкуля головного мозку («лівокульові»), тобто до тих, хто переробляє дані, говорячи мовою інформатики, у послідовному форматі: а-б-в-г і т. ін. Квадрати скоріше «обчислюють» результат, ніж здогадуються про нього. Квадрати надзвичайно уважні до деталей, подробиць.

Квадрати люблять раз і назавжди заведений порядок. Ідеал Квадрата – розплановане, передбачуване життя, і йому не до душі «сюрпризи» і зміни звичного ходу подій. Він постійно «упорядковує», організує людей і все навколо себе.

Усі ці якості сприяють тому, що Квадрати можуть стати (і стають!) відмінними адміністраторами, виконавцями, але, на жаль, рідко бувають гарними розпорядниками, менеджерами. Надмірна пристрасть до деталей, потреба в додатковій, уточнювальній інформації для ухвалення рішення позбавляє Квадрата оперативності. Акуратність, порядок, дотримання правил і пристойностей можуть розвинути до паралізуючої крайності.

І коли приходить час приймати рішення, особливо пов'язане з ризиком, з можливою втратою статус-кво, Квадрати добровільно або мимоволі затягують його прийняття. Крім того, раціональність, емоційна сухість і холодність заважають Квадратам швидко встановлювати контакти з різними особами. Квадрат неефективно діє в ситуації невизначеності.

**ТРИКУТНИК.** Ця форма символізує лідерство і багато Трикутників відчують у цьому своє призначення. Найхарактернішою рисою справжнього Трикутника є здатність концентруватися на головній меті. Трикутники – енергійні, нестримні, сильні особистості, які ставлять ясні цілі та, як правило, досягають їх!

Вони, як і їхні родичі – Квадрати, належать до лінійних форм і в тенденції також є «лівокульовими» мислителями, здатними глибоко й швидко аналізувати ситуацію. Однак на противагу Квадратам, орієнтованим на деталі, Трикутники зосереджують на головному, на суті проблеми. Їх сильна прагматична орієнтація

спрямовує розумовий аналіз і обмежує його пошуком ефективного у даних умовах рішення проблеми.

Трикутник – це дуже впевнена людина, яка хоче бути правою в усьому! Сильна потреба бути правим і керувати положенням справ, вирішувати не тільки за себе, але і, якщо можна, за інших робить Трикутника особистістю, яка постійно суперничає, конкуруючи з іншими. Домінуюча установка в будь-якій справі – це установка на перемогу, виграв, успіх! Він часто ризикує, буває нетерплячим і нетерпимим до тих, хто коливається в ухваленні рішення.

Трикутники дуже не люблять виявлятися неправими й через силу визнають свої помилки. Можна сказати, що вони бачать те, що хочуть бачити, тому не люблять змінювати свої рішення, часто бувають категоричні, не визнають заперечень і в більшості випадків роблять по-своєму. Однак вони досить успішно вчаться тому, що відповідає їхній прагматичній орієнтації, сприяє досягненню головних цілей, і вбирають, як губка, корисну інформацію.

Трикутники – честолюбні. Якщо справою честі для Квадрата є досягнення відмінної якості виконуваної роботи, то Трикутник прагне досягти значного положення, користуватися великим авторитетом, інакше кажучи — зробити кар'єру. Перш ніж узятися за діло або прийняти рішення, Трикутник свідомо або несвідомо ставить перед собою питання: «А що я буду з цього мати?». Із Трикутників виходять чудові менеджери на найбільш «високому» рівні управління. Вони прекрасно вміють довести вищому керівництву значимість власної роботи і роботи своїх підлеглих, за версту відчувають вигідну справу і у боротьбі за неї можуть «зштовхнути лобами» своїх супротивників. Головна негативна якість «трикутної» форми: сильний егоцентризм, спрямованість на себе. Трикутники на шляху до вершин влади не проявляють особливої педантичності відносно моральних норм і можуть іти до своєї мети через голови інших. Це характерно для знахабнілих Трикутників, яких ніхто вчасно не зупинив. Трикутники змушують усе й усіх обертатися навколо себе, без них життя втратило б свою гостроту.

*ПРЯМОКУТНИК* символізує стан переходу й зміни. Це тимчасова форма особистості, яку можуть «носити» інші чотири порівняно стійкі фігури в певні періоди життя. Прямокутники – це люди, які не вдоволені тим способом життя, який вони ведуть зараз, і тому зайняті пошуками кращого положення. Причини прямокутного стану можуть бути всілякими, але поєднує їх одне – значимість змін для певної людини.

Основним психічним станом Прямокутника є більш-менш усвідомлюваний стан замішання, заплутаності в проблемах і невизначеності відносно себе на даний момент часу.

Найбільш характерні риси Прямокутників – непослідовність і непередбачуваність вчинків протягом перехідного періоду. Прямокутники можуть

сильно мінятися день у день і навіть у межах одного дня! Вони мають, як правило, низьку самооцінку, прагнуть стати кращими в чомусь, шукають нові методи роботи, стилі життя. Якщо уважно придивитися до поведінки Прямокутника, то можна помітити, що він приміряє протягом усього періоду одяг інших форм: «трикутну», «круглу» і т.д. Блискавичні, круті й непередбачувані зміни в поведінці Прямокутника звичайно бентежать і насторожують інших людей, оскільки вони можуть свідомо ухилятися від контактів з «людиною без стержня». Прямокутникам спілкування з іншими людьми просто необхідне, і в цьому полягає ще одна складність перехідного періоду.

Проте, як і у всіх людей, у Прямокутників виявляються позитивні якості, що притягують до них оточення Це, насамперед, допитливість, жвавий інтерес до всього що відбувається, й... сміливість! Прямокутники намагаються робити те, що ніколи раніше не робили; задають питання, на що колись у них не вистачало духу. У даний період вони відкриті для нових ідей, цінностей, способів мислення й життя, легко засвоюють все нове. Правда, зворотним боком цього є надмірна довірливість, сугестивність, наївність. Тому Прямокутниками легко маніпулювати. «Прямокутність» – усього лише стадія. Вона пройде!

*КОЛО* – це міфологічний символ гармонії. Той, хто впевнено вибирає його, щиро зацікавлений насамперед у гарних міжособистісних стосунках. Вища цінність для Кола – люди, їхнє благополуччя. Коло – найбільш доброзичлива із п'яти форм. Воно найчастіше служить тим «клеєм», що скріплює і робочий колектив, і родину, тобто стабілізує групу.

Кола – найкращі комунікатори серед п'яти форм, насамперед тому, що вони кращі слухачі. Кола мають високу чутливість, розвинуту емпатію – здатність співпереживати, співчувати, емоційно відзиватися на переживання іншої людини. Коло відчуває чужу радість і чужий біль як свій власний. Природно, що люди тягнуться до Кіл. Кола чудово «читають» людей і в одну хвилину здатні розпізнати удавальника, ошуканця. Кола уболюють за свій колектив і популярні серед колег. Однак вони, як правило, слабкі менеджери й керівники у сфері бізнесу.

По-перше, Кола, унаслідок їхньої спрямованості скоріше на людей, ніж на справу, занадто вже намагаються догодити кожному. Вони стараються зберегти мир і заради цього іноді уникають займати «тверду» позицію, і приймати непопулярні рішення. Для Кола немає нічого більш складного, ніж вступати в міжособистісний конфлікт. Коло щасливе тоді, коли всі ладять один з одним. Тому коли в Кола виникає з кимось конфлікт, найбільше імовірно, що саме Коло поступиться першим.

По-друге, Кола не відрізняються рішучістю, слабкі в «політичних іграх» і часто не можуть подати себе й свою «команду» належним чином. Все це веде до того, що над Колами часто беруть гору більш сильні особистості, наприклад,

Трикутники. Кола, здається, не занадто турбуються про те, у чиїх руках буде перебувати влада, аби тільки всі були задоволені й навкруги панував мир. Однак в одному Кола проявляють заavidну твердість – якщо справа стосується питань моралі або порушення справедливості.

Коло – це нелінійна форма, і ті, хто впевнено ідентифікує себе з Колом, скоріше належать до «правокульових» мислителів. «Правокульове» мислення – більш образне, інтуїтивне, емоційно окрашене, швидше інтеграційне, ніж аналізуюче. Тому переробка інформації в Кіл здійснюється не в послідовному форматі, а скоріш мозаїчно, проривами, із пропуском окремих ланок, наприклад: а..[..-..].. д. Це не означає, що Кола не в ладах з логікою. Просто формалізми в них не одержують пріоритету при вирішенні життєвих проблем. Головні риси їхнього стилю мислення – орієнтація на суб'єктивні фактори проблеми (цінності, оцінки, почуття й т.д.) і прагнення знайти загальне навіть у протилежних точках зору. Можна сказати, що Коло – природжений психолог. Однак, щоб стати на чолі серйозного, великого бізнесу, Колу не вистачає «лівокульових» організаційних навичок своїх «лінійних братів» – Трикутника й Квадрата.

*ЗИГЗАГ.* Ця фігура символізує креативність, творчість, хоча б тому, що вона найунікальніша з п'яти фігур і єдина розімкнута фігура. Якщо Ви твердо вибрали Зигзаг як основну форму, то Ви швидше за все щирій «правокульовий» мислитель, інакомислячий, оскільки лінійні форми перевершують вас чисельністю.

Отже, Вам, як і Вашому найближчому родичеві – Колу, тільки ще більшою мірою, властива образність, інтуїтивність, інтеграційність, мозаїчність. Строга, послідовна дедукція – це не Ваш стиль. Думка Зигзага робить розпачливі стрибки: від а до я! Тому багатьом лінійним, «лівокульовим» важко зрозуміти Зигзагів. «Правокульове» мислення не фіксується на деталях, тому воно, спрощуючи в чомусь картину світу, дозволяє будувати цілісні, гармонійні концепції й образи, вбачаючи красу. Зигзаги звичайно мають розвинене естетичне почуття.

Домінуючим стилем мислення Зигзага найчастіше є синтетичний стиль. Комбінування абсолютно різних, несхожих ідей і створення на цій основі чогось нового, оригінального – от що подобається Зигзагам. На відміну від Кіл, Зигзаги зовсім не зацікавлені в консенсусі й домагаються синтезу не шляхом поступок, а навпаки, загостренням конфлікту ідей і побудовою нової концепції, у якій цей конфлікт одержує своє вирішення, «знімається». Причому, використовуючи свою природну дотепність, вони можуть бути досить уїдливіми, «відкриваючи очі іншим» на можливість нового рішення. Зигзаги схильні бачити світ мінливим. Із цієї причини немає нічого більше нудного для них, ніж речі, що ніколи не змінюються, рутинна, шаблонна, правила й інструкції, статус-кво або люди, які завжди погоджуються або роблять вигляд, що погоджуються. Зигзаги просто не можуть продуктивно працювати в добре структурованих ситуаціях. Їх дратують

чіткі вертикальні й горизонтальні зв'язки, строго фіксовані обов'язки й однакові способи роботи. Їм необхідно мати велику різноманітність і високий рівень стимуляції на робочому місці. Вони прагнуть бути незалежними від інших у своїй роботі. Тоді Зигзаг оживає й починає виконувати своє основне призначення – генерувати нові ідеї та методи роботи. Зигзаги ніколи не задовольняються способами, за допомогою яких діла робляться в цей момент або робилися у минулому. Зигзаги спрямовані у майбутнє й більше цікавляться можливістю, ніж дійсністю. Світ ідей для них такий же реальний, як світ речей для інших. Чималу частину життя вони проводять у цьому ідеальному світі, звідси й беруть початок такі їхні риси, як непрактичність, нереалістичність і наївність. Зигзаг – найзахопленіший, найзбудливіший з усіх п'яти фігур. Коли в нього з'являється нова й цікава думка, він готовий повідати її усьому світу! Зигзаги – невтомні проповідники своїх ідей і здатні «заряджати» ними всіх навколо себе. Однак їм не вистачає політичності: вони нестримані, дуже експресивні (говорять правду в очі), що поряд з їхньою ексцентричністю часто заважає їм втілювати свої ідеї в життя. До того ж вони не сильні в розробці конкретних деталей (без чого матеріалізація ідеї неможлива) і не занадто наполегливі в доведенні справи до кінця (тому що із втратою новизни губиться й інтерес до ідеї).

#### **IV. КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ**

##### **Питання для самоконтролю та вправи**

1. У чому полягає суть психіки? Які її функції та форми прояву?
2. Яким чином пов'язаний розвиток форм поведінки з психікою та розвитком нервової системи у процесі еволюції? Відповідь оформіть таблицею.
3. Чим відрізняється людина від тваринного світу?
4. Ознайомившись із психометричною типологією, визначте психологічні характеристики вашої поведінки.
5. Самостійно створіть опорний конспект за темою на підставі опрацювання рекомендованої літератури та ознайомлення з матеріалами посібника.

### ТЕМА 3 Психологія особистості

*Після вивчення даної теми студенти навчатимуться давати психологічну характеристику особистості, її здібностям, темпераменту, характеру та зможуть враховувати специфіку психологічних властивостей особистості у стосунках з різними людьми.*

#### І. СТРУКТУРА ТЕМИ

1. Поняття «індивід», «особа», «індивідуальність».
2. Істотні характеристики і рушійні сили розвитку особистості.
3. Спрямованість особистості. Потреби і мотиви.
4. Здібності людини.
5. Темперамент.
6. Характер.

#### 1. Поняття «індивід», «особистість», «індивідуальність»

Приналежність конкретної людини до людського роду зафіксована в понятті «індивід». Поняття «індивід» характеризує людину як носія певних біологічних властивостей. Будь-яка людина – індивід, незалежно від рівня її фізичного і психічного здоров'я. Людина (або тварина) народжується індивідом. Вона має обумовлену природою особливість – генотип.

**Індивід** – біологічний організм, носій загальних генотипних спадкових властивостей біологічного виду (індивідом ми народжуємося).

З'являючись на світ як індивід, людина включається в систему суспільних взаємин і процесів, унаслідок чого набуває особливої соціальної якості – стає *особистістю*.

Поняття «особистість» характеризує людину як суспільну істоту. Таким чином, **особистість** – соціальна якість індивіда, яка не може виникнути поза суспільством.

**Особистість** – це конкретна людина, узята в системі її стійких соціально обумовлених психологічних характеристик, які виявляються в суспільних зв'язках і відносинах, визначають її етичні вчинки і мають істотне значення для неї самої і оточуючих.

**Особистість** – соціально-психологічна сутність людини, що формується в результаті засвоєння людиною суспільних форм свідомості і поведінки, суспільно-історичного досвіду людства (особистістю ми стаємо під впливом життя в суспільстві, а також виховання, навчання, спілкування, взаємодії).



Особлива і несхожа на інших особистість у повноті її духовних і фізичних властивостей характеризується поняттям «індивідуальність». *Індивідуальність* виражається в наявності різного досвіду, знань, думок, переконань, у відмінностях характеру і темпераменту. Мотивація, темперамент, здібності, характер – основні параметри індивідуальності.

Поняттям «індивідуальність» визначається своєрідність природного і соціального; психіки й особистості людини, що виявляється в особливостях темпераменту, характеру, здібностях, специфіці потреб та інтересів, якостях пізнавальних і емоційно-вольових процесів. *Індивідуальність* – неповторність і своєрідність конкретної людини.

## **2. Характеристики і рушійні сили розвитку особистості**

### **Характеристики особистості**

- Стійкість – полягає в послідовності і передбачуваності поведінки особистості.
- Цілісність – обумовлена існуванням стійкого зв'язку і тісною взаємодією всіх якостей особи.
- Активність – виявляється в прагненні особистості постійно розширювати сферу своєї діяльності, не тільки пристосовуючись до ситуації, але і перетворюючи її.

### **Структура особистості** зазвичай включає:

- здібності (індивідуально стійкі властивості людини, що визначають її успіхи в різних видах діяльності);
- темперамент (динамічна характеристика психічних процесів людини);
- характер (якості, що визначають ставлення людини до інших людей);
- мотивацію (сукупність спонукань до діяльності);
- соціальні установки (переконання людей).

### **Взаємозв'язок соціального і біологічного в особистості**

Проблема співвідношення біологічного і соціального в особистості людини – одна з центральних проблем сучасної психології.

Різні школи трактують цю проблему по-різному. Наприклад, у працях московських учених (О. Леонт'єв, А. Петровський) особистість розглядається як продукт соціальний, ніяк не пов'язаний з біологічними детермінантами. В той же час у працях представників Санкт-Петербурзької школи (Б. Анан'єв) визнається роль біологічних детермінант у психічному розвитку особистості при домінуючій ролі соціальних чинників.

Індивід народжується з певним набором біологічних властивостей і фізіологічних механізмів, які виступають як основа його психічного розвитку. Але

ці передумови реалізуються лише тоді, коли людина знаходиться в умовах людського суспільства.

Можна зробити такий висновок: чинники, що визначають характер розвитку індивіда, містять як соціальні, так і біологічні детермінанти.

Особистістю людина не народжується, а стає.

### **Формування і розвиток особистості**

Розвиток особистості відбувається в процесі її соціалізації і виховання. Оскільки людина – істота соціальна, то не дивно, що з перших днів свого існування вона оточена собі подібними, включена в різного роду соціальні взаємодії. Перший досвід соціального спілкування людина набуває в рамках своєї сім'ї. У подальшому, будучи частиною соціуму, людина постійно набуває певного суб'єктивного досвіду, який стає невід'ємною частиною її особистості. Цей процес, а також подальше активне відтворення індивідом соціального досвіду називається соціалізацією.

Процес *соціалізації* нерозривно пов'язаний із спілкуванням і спільною діяльністю людей. Процес соціалізації здійснюється постійно і не припиняється, тобто ніколи не завершується.

Одночасно з соціалізацією протікає ще один процес – *інкультурація*. Якщо соціалізація – це засвоєння соціального досвіду, то інкультурація – це процес освоєння індивідом загальнолюдської культури і способів дій, в яких асимілюють духовні і матеріальні продукти діяльності людини в різних епохах, що історично склалися.

*Самоактуалізація* особи. В даний час прийнято вважати, що основоположна властивість зрілої особистості полягає в потребі саморозвитку або самоактуалізації. Більшість дослідників вважають рушійною силою особового розвитку комплекс різноманітних потреб. Серед цих потреб важливе місце займає потреба в саморозвитку. Найбільш важливе прагнення особи – домогтися конкретної мети або певного соціального статусу.

### **3. Спрямованість і мотиви діяльності особистості**

**Спрямованість** – найважливіша властивість особистості, в якій виражається динаміка розвитку людини як суспільної істоти, головні тенденції її поведінки.

Слід зазначити, що спрямованість особистості завжди соціально обумовлена і формується в процесі виховання.

**Спрямованість** – це установки, що стали властивостями особистості і що виявляються в таких формах, як потяг, бажання, прагнення, інтерес, схильність, ідеал, світогляд, переконання. Причому в основі всіх форм спрямованості особистості лежать мотиви діяльності.

### **Стисла характеристика форм спрямованості в порядку їх ієрархії**

*Потяг* – це психічний стан, що виражає неусвідомлену потребу.

*Бажання* – це усвідомлена потреба і потяг до чого-небудь цілком визначеного.

*Прагнення* – виникає тоді, коли в структуру бажання включається вольовий компонент.

*Інтерес* – спонукальна сила до пізнання навколишньої дійсності.

*Схильність* – виникає тоді, коли в інтерес включається вольовий компонент.

*Ідеал* – конкретизована в образі або уявленні наочна мета схильності індивіда.

*Світогляд* – система філософських, естетичних, природничо-наукових та інших поглядів на оточуючий світ.

*Переконання* – вища форма спрямованості, система мотивів особистості, що спонукають її діяти відповідно до своїх поглядів, принципів, світогляду.

В основі переконань лежать усвідомлені потреби, які спонукають людину діяти, формують її мотивацію до діяльності.

**Мотив** – це спонукання до діяльності, пов'язане із задоволенням потреби суб'єкта. Під мотивом також часто розуміють причину, що лежить в основі вибору дій і вчинків, сукупність зовнішніх і внутрішніх умов, що викликають активність суб'єкта.

**Мотивація** розглядається як сукупність причин психологічного характеру, що пояснюють поведінку людини, його спрямованість і активність. Питання про мотивацію діяльності виникає кожного разу, коли необхідно пояснити причини вчинків людини.

На відмінну від мотивації мотив – це те, що належить самому суб'єктові поведінки, є його стійкою особистісною властивістю, зсередини спонукаючою до здійснення певних дій. Мотиви можуть бути усвідомленими і неусвідомленими. Основна роль у формуванні спрямованості особистості належить усвідомленим мотивам.

Слід зазначити, що саме мотиви формуються з потреб людини.

**Потребою** називають стан необхідності людини в певних умовах життя і діяльності або матеріальних об'єктах, що вимагає задоволення. Потреба завжди пов'язана з наявністю у людини відчуття задоволеності або незадоволеності. Потреби є в усіх живих істот. Потребу активізує організм, стимулює його поведінку, направлену на пошук того, що потрібно.

Кількість і якість потреб залежить від рівня організації істоти, від образу й умов життя, від місця, що займає відповідний організм на еволюційних сходах.

Основні характеристики людських потреб – сила, періодичність виникнення та спосіб задоволення.

Спонукаючим до діяльності чинником є мета. *Мета* – усвідомлюваний результат, на досягнення якого в даний момент направлена дія, пов'язана з діяльністю, що задовольняє актуалізовану потребу.

Стан засмученості та пригніченості, що властиві людині, яка усвідомлює неможливість здійснення перспективи, називається фрустрацією. Цей стан виникає в тих випадках, коли людина на шляху до досягнення мети нашоується на реально непереборні перешкоди, бар'єри або коли вони сприймаються як такі.

Фрустрація виявляється як агресія, чи озлобленість, що направлена на інших (агресивна фрустрація) або на себе, коли звинувачує в невдачах себе (регресивна фрустрація).

Мотиваційну сферу людини з точки зору її розвиненості можна оцінювати за такими **параметрами**: широта (якісна різноманітність мотивів; чим їх більше, тим більш розвинена особистість), гнучкість та ієрархізація.

**Концепція А. Маслоу** – ієрархія людських потреб. У людини з народження послідовно з'являються сім класів потреб:

- фізіологічні (органічні – голод, спрага, статевий потяг),
- у безпеці (відчувати себе захищеним),
- приналежності та любові (бути в суспільстві і бути визнаним),
- пошани (досягнення успіхів, визнання),
- пізнавальні (знати, уміти, розуміти, досліджувати),
- естетичні (гармонія, краса),
- у самоактуалізації (реалізація своїх цілей, здібностей, саморозвиток).

#### **4. Здібності**

Дуже часто, коли ми намагаємося пояснити, чому люди, які опинилися в однакових умовах, досягають різних успіхів, то звертаємося до поняття здібності. Це ж поняття використовується і тоді, коли досліджуються причини швидкого засвоєння знань або набуття умінь і навиків одними людьми і довгого навчання інших. Що ж таке здібності? Зазвичай під здібностями розуміють такі індивідуальні особливості, які є умовами успішного виконання будь-якої діяльності.

**Здібності** – психічні властивості, що є умовами успішного виконання якої-небудь однієї або декількох видів діяльності.

Одне з найскладніших **питань** – **походження здібностей**: здібності природжені чи вони формуються під час життя? Відповіді на поставлене питання дуже суперечливі і часто діаметрально протилежні. На одному полюсі можна знайти вислови типу «музикантом треба народитися», на іншому – «талант – це 1% здібностей і 99% поту».

Чинники середовища мають вагу, що дорівнює вазі чинників спадковості, і можуть іноді повністю компенсувати або, навпаки, нівелювати дію останніх.

**Підсумовуємо** все сказане про природу та розвиток здібностей: існують природні передумови здібностей – задатки (анатоמו-фізіологічні особливості нервової системи). Те, наскільки виявиться й оформиться задаток, залежить від умов індивідуального розвитку. За несприятливих загальних умов виховання енергія дитини може витратитися на неконструктивні хвилювання та «відкачуватися» від здібностей, що розвиваються.

Розвиток задатків – це соціально обумовлений процес, який пов'язаний з умовами виховання й особливостями розвитку суспільства.

Здібності повинні розвиватися, інакше з часом будуть втрачені.

**Рівні розвитку здібностей:** здатність, обдарованість, талант, геніальність.

Також виділяють ще такі:

- репродуктивний – забезпечує високе уміння засвоювати готове знання, опановувати зразки діяльності і спілкування;
- творчий – забезпечує створення нового, оригінального.

Але слід враховувати, що репродуктивний рівень включає елементи творчого і навпаки.

Здібності – не статичні, а динамічні утворення. Здібності в значній мірі соціальні і формуються в процесі конкретної діяльності людини.

## 5. Темперамент

Темперамент – характеристика індивіда з боку нервово-динамічних особливостей його психічної діяльності.

**Темперамент** – це ті природжені особливості людства, які обумовлюють динамічні характеристики інтенсивності й швидкості реагування, ступеня емоційної збудливості та врівноваженості, особливості пристосування до навколишнього середовища.

Темперамент – це біологічний фундамент, на якому формується особа як соціальна істота, а властивості особи, обумовлені темпераментом, є найбільш стійкими і довготривалими.

Темперамент має два компоненти – **активність і емоційність**. *Активність* поведінки обумовлює ступінь енергійності, швидкості або, навпаки, повільності та інертності. Емоційність характеризує протікання емоційних процесів, вибираючи знак (+ або -) і модальність (радість, горе, страх, гнів).

Ще з якнайдавніших часів було прийнято розрізняти 4 основних типи темпераменту. Творцем учення про темперамент вважається давньогрецький лікар **Гіппократ** (460–377 рр. до н.е.). Він стверджував, що люди розрізняються

співвідношенням 4-х основних «соків організму» – крові (сангвінік), флегми (флегматик), жовтої жовчі (холерик), чорної жовчі (меланхолік). Типи темпераменту, висунуті Гіппократом, розумілися в суто фізіологічному сенсі. Пізніше з ними було співставлено чотири психологічні типи темпераменту, що поклало початок психологічній лінії (**Теорія вищої нервової діяльності Павлова**).

**Холерик** (сильний, неврівноважений, рухомий) – людина швидка, іноді навіть поривчаста, із сильними спалахуючими почуттями, що яскраво виражаються у мові, міміці, жестах; нерідко – запальна, схильна до бурхливих емоційних реакцій, буває агресивною.

**Сангвінік** (сильний, урівноважений, рухомий) – людина швидка, активна, товариська, має емоційний відгук на всі враження; відчуття її безпосередньо виражаються в зовнішній поведінці, але вони не сильні і легко змінюють одне одне. Швидко пристосовується до нових умов. Продуктивна за наявності інтересу.

**Меланхолік** (слабкий, неврівноважений, інертний) – людина, що відрізняється порівняно малою різноманітністю емоційних переживань, але великою силою і тривалістю їх. Відгукується далеко не на все, але коли відгукується, то переживає сильно, хоча мало виражає свої почуття. Швидко стомлюється, легко вразлива. Характеризується низьким рівнем активності.

**Флегматик** (сильний, урівноважений, інертний) – людина повільна, урівноважена і спокійна, яку нелегко емоційно зачепити і неможливо вивести з себе. Відчуття її зовні майже ніяк не виявляються, виникають поволі, але відрізняються стійкістю, переважає рівний спокійний настрій. Важко перемикається з одного виду діяльності на іншій і нелегко пристосовується до обстановки.

Проте було б помилкою думати, що всіх людей можна розподілити на чотири основних темпераменти. Лише небагато людей є чистими представниками цих типів; у більшості ж ми спостерігаємо поєднання окремих рис одного темпераменту з деякими рисами іншого.

Не можна ставити питання про те, який з темпераментів кращий. Немає кращих або гірших темпераментів – кожен з них має свої позитивні й негативні сторони, тому головні зусилля повинні бути направлені не на переробку темпераменту (що неможливе внаслідок вродженості темпераменту), а на розумне використання його переваг і нівеляцію його негативних граней.

«+» – пристрасність, активність, енергія холерика; рухливість, жвавість і чуйність сангвініка; глибина і стійкість відчуттів меланхоліка; спокій і відсутність квапливості флегматика.

«-» – нестриманий, різкий, схильний до вибухів холерик; легковажність, недостатня глибина і стійкість почуттів сангвініка; замкнутість, зайва

соромливість, заглиблення в себе меланхоліка; млявість, інертність, байдужість до вражень життя флегматика.

Разом з тим до властивостей темпераменту стали відносити екстраверсію-інтроверсію. Ці поняття визначають, від чого переважно залежать реакції і діяльність людини – від зовнішніх вражень (екстраверсія) або від образів, уявлень і думок, пов'язаних з минулим і майбутнім (інтроверсія).

**Екстраверсія** – направленість особистості в навколишній світ. Екстравертам властива імпульсна ініціативність, гнучкість поведінки, товариськість, хороша соціальна адаптація.

**Інтроверсія** – фіксація інтересів на явищах власного внутрішнього світу. Інтровертам властива нетовариськість, замкнутість, соціальна пасивність, схильність до самоаналізу, утруднення соціальної адаптації.

На закінчення, слід ще раз відзначити, що немає хороших або поганих типів темпераменту. Тому не тільки не можна, але і безглуздо прагнути до того, щоб змінити темперамент.

## 6. Характер

**Характер** – це сукупність стійких властивостей індивіда, в яких виражаються способи його поведінки і способи емоційного реагування.

Характер – сукупність стрижньових протягом життя формованих властивостей – ставлень людини до світу, що накладають відбиток на всі її дії та вчинки.

Характер виявляється в поведінці людини, в певному ставленні :

- до себе (ступінь вимогливості, критичності, самооцінки);
- до інших людей (індивідуалізм або колективізм, егоїзм або альтруїзм, жорстокість або доброта, байдужість або чуйність, грубість або ввічливість, брехливість або правдивість);
- до дорученої справи (лінь або працьовитість, акуратність або неохайність, ініціативність або пасивність, посидючість або нетерплячість, відповідальність або безвідповідальність).

У характері відбиваються *вольові якості* (готовність долати перешкоди, душевний і фізичний біль, ступінь наполегливості, самостійності, рішучості, дисциплінованості).

Головна особливість характеру як психологічного феномена полягає в тому, що характер завжди виявляється в діяльності, у ставленні людини до дійсності, що оточує її і до людей. Проте характерними можна вважати не всі особливості людини, а тільки істотні і стійкі.

У формуванні характеру важливу роль відіграють спосіб життя, суспільні умови, конкретні життєві обставини. Залежно від того, яка група (сім'я, компанія,

клас, трудовий колектив) є для особи референтною і які цінності підтримує і культивує ця група, у людини розвиваються відповідні риси характеру. Під *рисами характеру* розуміють психічні властивості людини, що визначають її поведінку в типових ситуаціях.

Поняття «*акцентуація*» було введено в психологію німецьким психіатром **К. Леонгардом**, який вважав, що у 20–50 % людей деякі риси характеру настільки загострені (акцентовані), що це при певних обставинах призводить до однотипних конфліктів і нервових зривів.

Акцентуація характеру – перебільшений розвиток окремих властивостей характеру на шкоду іншим, внаслідок чого погіршується взаємодія з навколишніми людьми.

Концепція акцентованих осіб Леонгарда ґрунтувалася на припущенні про наявність основних і додаткових рис особи. Основних рис менше, але вони є стрижнем особи, визначають її розвиток, адаптацію і психологічне здоров'я. Акцентуація особи виявляється в спілкуванні з іншими людьми. У класифікацію, запропоновану Леонгардом, входять наведені далі типи.

**Гіпертимний** – контактність, балакучість, вираженість жестів, міміки. Часто відхиляється від теми розмови. «+»: енергійність, жадання діяльності, оптимізм, ініціативність. «-»: легковажність, схильність до аморальних вчинків, підвищена дратівливість, недостатньо серйозне ставлення до службових і сімейних обов'язків, що призводить до конфліктів з іншими. Важко переносить умови жорсткої дисципліни, монотонну діяльність, вимушену самоту.

**Дістимний** – низька контактність, небагатослівність, песимізм. Любить сидіти вдома, веде замкнутий спосіб життя. Рідко вступає в конфлікти. Високо цінує тих, хто з ним дружить. «+»: серйозність, сумлінність, справедливість. «-»: пасивність, сповільненість мислення, неповороткість.

**Циклоїдний** – часті зміни настрою, що призводять до того, що під час душевного підйому поводяться як люди гіпертимного типу, в період спаду – дістимного.

**Збудливий** – низька контактність у спілкуванні. Зануди і похмурі, схильні до хамства, конфліктів, невживчиві в колективі, владні в сім'ї. У емоційно спокійному стані – добросовісні, акуратні, люблять дітей і тварин. В стані емоційного збудження – дратівливі, запальні.

**Застряглий** – помірна товариськість, занудливість, схильність до читання моралі, небалакучість. Ініціатор конфліктів. Справедливий, образливий, уразливий, підозрілий, мстивий. Надмірно самовпевнений, честолюбний, ревнивий, ставить непомірні вимоги до близьких.

**Педантичний** – рідко вступає в конфлікти, пасивний у конфлікті. На службі поводить як бюрократ, висуваючи оточуючим багато формальних вимог. Охоче поступається лідерством іншим людям. «+»: сумлінність, акуратність, серйозність, надійність у справах. «-»: формалізм, занудливість.



**Стурбований** – низька контактність, боязкість, невпевненість у собі, рідко вступає в конфлікти, пасивний у конфліктах. «+»: дружелюбний, самокритичний, старанний. «-»: внаслідок своєї беззахисності буває козлем відпущення, мішенню для жартів.

**Емотивний** – віддає перевагу спілкуванню у вузькому колі обраних, рідко вступає в конфлікти, пасивний у конфліктах. Образи носить у собі. «+»: доброта, жалісливість, уміння радіти чужим успіхам, загострене почуття обов'язку, старанність. «-»: надмірна чутливість, слізливість.

**Демонстративний** – легкість встановлення контактів, прагнення до лідерства, жадання влади і похвали. Пристосовується до людей, схильний до інтриг. Дратує людей самовпевненістю і високими вимогами. Сам провокує конфлікти, активно захищається. «+»: ввічливість, артистичність, здатність захопити інших, неординарність мислення і вчинків. «-»: егоїзм, лицемірство, хвастощі, ухилення від роботи.

**Екзальтований** – висока контактність, балакучість, влюбливість, велике бажання сперечатися. Прив'язаний до друзів. «+»: альтруїстичність, жалісливість, мають добрий смак, яскравість. «-»: панікерство, схильність до зміни настрою.

**Екстравертований** – висока контактність, маса друзів, балакучий, рідко вступає в конфлікти. «+»: готовність уважно вислухати інших. «-»: схильність до впливу, легковажність, необдуманість вчинків, пристрасть до розваг.

**Інтровертований** – низька контактність, замкнутість, самота, рідко вступає в конфлікти. «+»: стриманість, наявність твердих переконань, принциповість, старанність. «-»: упертість, відстоювання своєї точки зору, навіть помилкової.

Характер є зажиттєвим утворенням (формується після народження людини). Основну роль у формуванні і розвитку характеру дитини відіграє його спілкування з оточуючими людьми. Дитина наслідує своїх близьких.

Характер не є сталим утворенням, а формується і трансформується впродовж усього життєвого шляху людини. Характер не є фатально зумовленим. Він формується в діяльності.

## II. КЛЮЧОВІ СЛОВА ТЕМИ

*Особистість, індивідуальність, спрямованість, мотивація та потреби особистості, здібності, темперамент, екстраверт, інтроверт, характер, акцентуація.*

## III. САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТА

### A. ОПРАЦЮВАННЯ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ананьев, Б.Г. Человек как предмет познания [Текст] / Б.Г. Ананьев. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1968. – 458с.

2. Вилюнас, В. Психология развития мотивации: Современные и классические исследования. Научные данные и жизненные примеры [Текст] / В. Вилюнас. – С.Пб.: Речь, 2006. – 458 с.

3. Козубовский, В.М. Общая психология: личность [Текст] / В.М. Козубовский. – Минск: Амалфея, 2006. – 447 с.

4. Пісоцький, В.П. Психологія особистості [Текст] / В.П. Пісоцький. – Ніжин: Ніжинський ун-т, 2002. – 43 с.

5. Реан, А.А. Психология личности. Социализация, поведение, общение [Текст] / А.А. Реан. – М.: АСТ; С.Пб.: Прайм-Еврознак, 2007. – 407 с.

6. Хьелл, Л.А. Теории личности: Основные положения, исследование и применение [Текст] / Л.А. Хьелл. – С.Пб.: Питер, 2003. – 606 с.

## **Б. МЕТОДИКИ ДЛЯ САМОПІЗНАННЯ ТА САМОНАВІЮВАННЯ СТУДЕНТІВ**

### ***МЕТОДИКА ДІАГНОСТИКИ СПРЯМОВАНOSTІ ОСОБИСТОСТІ Б. БАССА (ОРІЄНТАЦІЙНА АНКЕТА) [18, с. 563 – 569]***

Анкета складається з 27 пунктів-суджень, у кожного з яких є три варіанти відповідей, що являють собою три види спрямованості особистості. Респондент повинен вибрати одну відповідь, що якнайповніше виражає його думку або відповідає реальності, і ще одну, яка, навпаки, найбільш далека від його думки, або ж найменш відповідає реальності. Відповідь «найбільше» одержує 2 бали, «найменше» – 0, що залишилися невибраною – 1 бал. Набрані бали підсумовуються для кожного виду спрямованості окремо.

### **Інструкція**

Анкета складається з 27 пунктів. Для кожного з них можливі три варіанти відповідей: А, Б, В.

1. З відповідей до кожного пункту виберіть ту, яка найкраще виражає Вашу точку зору відповідно до даного питання. Можливо, що якісь із варіантів відповідей здадуться Вам рівноцінними. Проте ми просимо Вас відібрати з них тільки один, а саме той, що якнайповніше відповідає Вашій думці та найбільше важливий для Вас.

Букву, якою позначена відповідь (А, Б, В), напишіть на аркуші для запису відповідей поруч із номером відповідного пункту (1–27) під рубрикою «НАЙБІЛЬШЕ».

2. Потім з відповідей на кожний пункт виберіть ту, що найбільш далека від Вашої точки зору. Букву, якою позначена відповідь, знову напишіть на аркуші для запису відповідей поруч із номером відповідного пункту у стовпці під рубрикою «НАЙМЕНШЕ».

3. Таким чином, для відповіді на кожне з питань Ви використаєте дві букви, які й запишіть у відповідні стовпці. Інші відповіді ніде не записуються.

**НАМАГАЙТЕСЯ БУТИ МАКСИМАЛЬНО ПРАВДИВИМ!**

Серед варіантів відповіді немає «гарних» або «поганих», тому не намагайтеся вгадати, яка з відповідей є «правильною» або «кращою» для Вас.

### Тест

*1. Найбільше задоволення я одержую від:*

- А – схвалення моєї роботи;
- Б – усвідомлення того, що робота зроблена добре;
- В – усвідомлення того, що мене оточують друзі.

*2. Якби я грав у футбол (волейбол, баскетбол), то я хотів би бути:*

- А – тренером, який розробляє тактику гри;
- Б – відомим гравцем;
- В – капітаном команди.

*3. По-моєму, кращим педагогом є той, хто:*

- А – виявляє цікавість до учнів і до кожного має індивідуальний підхід;
- Б – викликає інтерес до предмета, так що учні із задоволенням поглиблюють свої знання в цьому предметі;
- В – створює в колективі таку атмосферу, при якій ніхто не боїться висловити свою думку.

*4. Мені подобається, коли люди:*

- А – радіють виконаній роботі;
- Б – із задоволенням працюють у колективі;
- В – прагнуть виконати свою роботу краще за інших.

*5. Я хотів би, щоб мої друзі:*

- А – були чуйними та допомагали людям, коли для цього видається можливість;
- Б – були вірними й відданими мені;

В – були розумними і цікавими людьми.

6. *Кращими друзями я вважаю тих:*

А – з ким встановлюються гарні взаємини;

Б – на кого завжди можна покластися;

В – хто може багато чого досягти в житті.

7. *Найбільше я не люблю:*

А – коли в мене щось не виходить;

Б – коли псуються відносини з товаришами;

В – коли мене критикують.

8. *По-моєму, гірше за все, коли педагог:*

А – не приховує, що деякі учні йому несимпатичні, насміхається й жартує над ними;

Б – викликає дух суперництва в колективі;

В – недостатньо добре знає предмет, що викладає.

9. *У дитинстві мені найбільше подобалося:*

А – проводити час із друзями;

Б – відчуття виконаних справ;

В – коли мене за що-небудь хвалили.

10. *Я хотів би бути схожим на тих, хто:*

А – домогся успіху в житті;

Б – по-справжньому захоплений своєю справою;

В – відрізняється дружелюбністю й доброзичливістю.

11. *У першу чергу школа повинна:*

А – навчити вирішувати завдання, які ставить життя;

Б – розвивати насамперед індивідуальні здібності учня;

В – виховувати якості, що допомагають взаємодіяти з людьми.

12. *Якби в мене було більше вільного часу, то охочіше за все я використав би його для:*

А – спілкування з друзями;

Б – відпочинку й розваг;

В – своїх улюблених справ і самоосвіти.

13. *Найбільших успіхів я домагаюся, коли:*

А – працюю з людьми, які мені симпатичні;

Б – у мене цікава робота;

В – мої зусилля добре винагороджуються.

*14. Я люблю, коли:*

А – інші люди мене цінують;

Б – відчуваю задоволення від добре виконаної роботи;

В – приємно проводжу час із друзями.

*15. Якби про мене вирішили написати в газеті, мені хотілося, щоб:*

А – розповіли про яку-небудь цікаву справу, пов'язану з навчанням, роботою, спортом і т.п., у якій мені довелося брати участь;

Б – написали про мою діяльність;

В – обов'язково розповіли про колектив, у якому я працюю.

*16. Найкраще я вчуся, якщо викладач:*

А – має до мене індивідуальний підхід;

Б – зуміє викликати в мене інтерес до предмета;

В – улаштовує колективні обговорення досліджуваних проблем.

*17. Для мене немає нічого гірше, ніж:*

А – образа мого достоїнства;

Б – невдача при виконанні важливої справи;

В – втрата друзів.

*18. Найбільше я ціную:*

А – успіх;

Б – можливості гарної спільної роботи;

В – здоровий практичний розум і кмітливість.

*19. Я не люблю людей, які:*

А – вважають себе гірше за інших;

Б – часто сваряться й конфліктують;

В – заперечують проти всього нового.

*20. Приємно, коли:*

А – працюєш над важливою для всіх справою;

Б – маєш багато друзів;

В – викликаєш захоплення й усім подобаєшся.

*21. По-моєму, у першу чергу керівник повинен бути:*

А – доступним;

Б – авторитетним;

В – вимогливим.

22. У вільний час я охоче прочитав би книги про:

А – те, як придбати друзів і підтримувати гарні відносини з людьми;

Б – життя знаменитих і цікавих людей;

В – останні досягнення науки й техніки.

23. Якби в мене була здатність до музики, я зволів би бути:

А – диригентом;

Б – композитором;

В – солістом.

24. Мені б хотілося:

А – придумати цікавий конкурс;

Б – перемогти в конкурсі;

В – організувати конкурс і керувати ним.

25. Для мене найважливіше знати:

А – що я хочу зробити;

Б – як досягти мети;

В – як організувати людей для досягнення мети.

26. Людина повинна прагнути до того, щоб:

А – інші були нею задоволені;

Б – насамперед виконати своє завдання;

В – їй не потрібно було дорікати за виконану роботу.

27. Найкраще я відпочиваю у вільний час:

А – у спілкуванні з друзями;

Б – переглядаючи розважальні фільми;

В – займаючись своєю улюбленою справою.

За допомогою методики виявляються такі спрямованості:

1. *Спрямованість на себе (Я)* — орієнтація на пряму винагороду й задоволення з відносно роботи і співробітників, агресивність у досягненні статусу, владність, схильність до суперництва, дратівливість, тривожність, інтровертивність.

2. *Спрямованість на спілкування (С)* — прагнення при будь-яких умовах підтримувати відносини з людьми, орієнтація на спільну діяльність, яка часто заважає виконанню конкретних завдань або наданню щирої допомоги людям, орієнтація на соціальне схвалення, залежність від групи, потреба в прихильності й емоційних стосунках з людьми.

3. *Спрямованість на справу (Д)* — зацікавленість у вирішенні ділових проблем, виконання роботи якнайкраще, орієнтація на ділове співробітництво, здатність відстоювати в інтересах справи власну думку, що корисно для досягнення загальної мети.

## Ключ до тесту

№ п/п	Спрямованості			№ п/п.	Спрямованості		
	Я	С	Д		Я	С	Д
1	А	В	Б	15	Б	В	А
2	Б	В	А	16	А	В	Б
3	А	В	Б	17	А	В	Б
4	В	Б	А	18	А	Б	В
5	Б	А	В	19	А	Б	В
6	В	А	Б	20	В	Б	А
7	В	Б	А	21	Б	А	В
8	А	Б	В	22	Б	А	В
9	В	А	Б	23	В	А	Б
10	А	В	Б	24	Б	В	А
11	Б	В	А	25	А	В	Б
12	Б	А	В	26	В	А	Б
13	В	А	Б	27	Б	А	В
14	А	В	Б				

**МЕТОДИКА АЙЗЕНКА-ЕРQ** [18, с. 121 – 132]

Опитувальник призначений для вивчення індивідуально-психологічних рис особистості з метою діагностики ступеня виразності властивостей, висунутих як істотні компоненти особистості: нейротизма, психотизма, екстра- та інтроверсії.

Опитувальник містить 101 питання, на які випробуваний повинен відповісти «так» (« + ») або «ні» (« - »). Час відповіді не обмежується, хоча затягувати процедуру обстеження не рекомендується.

**Інструкція.** Вам пропонується відповісти на питання, що стосуються Вашої звичайної поведінки. Намагайтесь уявити типові ситуації і дайте першу «природну» відповідь, що прийде Вам у голову.

Якщо Ви погоджуєтесь із твердженням, поруч з його номером поставте « + » (« так »), якщо ні – знак « - » (« ні »). Відповідайте швидко й точно. Пам'ятайте, що немає «гарних» чи «поганих» відповідей.

## Тест

1. У Вас багато різних хобі?
2. Чи обмірковуєте Ви попередньо те, що збираєтесь зробити?
3. У Вас часто бувають спади й підйоми настрою?

4. Ви претендували коли-небудь на похвалу за те, що в дійсності зробила інша людина?
5. Ви говірка людина?
6. Вас турбувало б те, що Ви залізли в борги?
7. Вам доводилося почувати себе нещасною людиною без особливих на те причин?
8. Вам траплялося коли-небудь поскупитися, щоб одержати більше ніж Вам призначалось?
9. Ви ретельно замикаєте входні двері на ніч?
10. Ви вважаєте себе життєрадісною людиною?
11. Побачивши, як страждає дитина, тварина, Ви сильно засмутовані?
12. Ви часто переживаєте через те, що зробили або сказали щось, чого не варто було б робити або говорити?
13. Ви завжди виконуєте свої обіцянки, навіть якщо особисто Вам це дуже незручно?
14. Ви одержали б задоволення стрибаючи з парашутом?
15. Чи здатні Ви дати волю почуттям і від душі повеселитися в гучній компанії?
16. Ви дратівлива людина?
17. Ви коли-небудь обвинувачували кого-небудь у тім, у чому насправді були винуваті Ви самі?
18. Вам подобається знайомитися з новими людьми?
19. Ви вірите в користь страхування?
20. Чи легко Вас скривдити?
21. Чи всі Ваші звички гарні й бажані?
22. Перебуваючи в товаристві, Ви намагаєтесь бути в тіні?
23. Стали б Ви приймати засоби, які можуть привести Вас у незвичайний або небезпечний стан (алкоголь, наркотики)?
24. Ви часто перебуваєте у такому стані, коли все набридло?
25. Вам траплялося брати речі, що належать іншій особі, будь це навіть такий дріб'язок, як шпилька або гудзик?
26. Вам подобається часто ходити до кого-небудь у гості й бувати в товаристві?
27. Вам приємно кривдити тих, кого Ви любите?
28. Вас часто турбує почуття провини?
29. Вам доводилося говорити про те, у чому Ви погано розбираєтесь?
30. Ви зазвичай віддаєте перевагу книгам чи зустрічам з людьми?
31. У Вас є явні вороги?
32. Ви назвали б себе нервовою людиною?
33. Ви завжди вибачаєтесь, коли наговорите грубощів комусь?
34. У Вас багато друзів?



35. Вам подобається влаштовувати розіграші й жарти, які іноді можуть дійсно заподіяти людям біль?
36. Ви неспокійна людина?
37. У дитинстві Ви завжди безмовно й негайно виконували те, що Вам наказували?
38. Ви вважаєте себе безтурботною людиною?
39. Чи багато для Вас значать гарні манери й охайність?
40. Чи хвилюєтеся Ви з приводу яких-небудь жахливих подій, які могли б трапитися, але не трапилися?
41. Чи траплялося Вам зламати або втратити чужу річ?
42. Ви звичайно першими проявляєте ініціативу при знайомстві?
43. Чи можете Ви легко зрозуміти стан людини, якщо вона ділиться з Вами турботами?
44. У Вас часто нерви бувають натягнуті до межі?
45. Чи кинете Ви непотрібний папірець на підлогу, якщо під рукою немає кошика?
46. Ви більше мовчите, перебуваючи в товаристві інших людей?
47. Чи вважаєте Ви, що шлюб старомодний і його варто скасувати?
48. Ви іноді почуваете жалість до себе?
49. Ви іноді багато хвастаетесь?
50. Чи легко Ви можете внести пожвавлення в досить нудну компанію?
51. Чи дратують Вас обережні водії?
52. Чи турбуєтеся Ви про своє здоров'я?
53. Чи говорили Ви коли-небудь погано про іншу людину?
54. Чи любите Ви переказувати анекдоти й жарти своїм друзям?
55. Для Вас більшість харчових продуктів однакові на смак?
56. Чи буває у Вас іноді поганий настрій?
57. Ви грубили коли-небудь своїм батькам у дитинстві?
58. Вам подобається спілкуватися з людьми?
59. Чи переживаєте Ви, якщо довідається, що допустили помилки у своїй роботі?
60. Чи страждаєте Ви від безсоння?
61. Чи завжди Ви миєте руки перед їдою?
62. Ви з тих людей, які не лізуть за словом у кишеню?
63. Чи волієте Ви приходити на зустріч набагато раніше призначеного часу?
64. Чи почуваете Ви себе апатичним, втомленим без якої-небудь причини?
65. Вам подобається робота, що вимагає швидких дій?
66. Ви так любите поговорити, що не упускаєте будь-якого зручного випадку поспілкуватися з новою людиною?
67. Ваша мати – гарна людина (була гарною людиною)?
68. Чи часто Вам здається, що життя жахливо нудне?

69. Ви коли-небудь скористалися помилкою іншої людини у своїх цілях?
70. Ви часто берете на себе більше ніж дозволяє час?
71. Чи є такі люди, які намагаються уникати Вас?
72. Вас дуже турбує Ваша зовнішність?
73. Ви завжди ввічливі, тобто навіть із неприємними Вам людьми?
74. Чи вважаєте Ви, що люди витрачають занадто багато часу, щоб забезпечити своє майбутнє, відкладаючи заощадження, страхуючи себе й своє життя?
75. Чи виникало у Вас коли-небудь бажання вмерти?
76. Ви спробували б уникнути сплати податку з додаткового заробітку, якби були впевнені, що Вас ніколи не зможуть викрити?
77. Чи можете Ви внести пожвавлення в компанію?
78. Чи намагаєтесь Ви не грубити людям?
79. Чи довго Ви переживаєте після конфузу, що стався?
80. Ви коли-небудь наполягали на тому, щоб було по-вашому?
81. Ви часто приїжджаєте на вокзал в останню хвилину перед відходом поїзда?
82. Ви коли-небудь навмисно говорили що-небудь неприємне або образливе для людини?
83. Вас турбували Ваші нерви?
84. Вам неприємно перебувати серед людей, які жартують над товаришами?
85. Ви легко втрачаєте друзів із своєї вини?
86. Ви часто зазнаєте почуття самотності?
87. Чи завжди Ваші слова збігаються зі справою?
88. Чи подобається Вам іноді дразнити тварин?
89. Ви легко ображаєтесь на зауваження, що стосуються особисто Вас і Вашої роботи?
90. Життя без якої-небудь небезпеки чи здалося б Вам занадто нудним?
91. Ви коли-небудь спізнювалися на побачення або роботу?
92. Вам подобається суєта й пожвавлення навколо Вас?
93. Ви хочете, щоб люди боялися Вас?
94. Чи правильно, що Ви іноді сповнені енергії і все горить у руках, а іноді зовсім мляві?
95. Ви іноді відкладаєте на завтра те, що повинні зробити сьогодні?
96. Чи вважають Вас живою і веселою людиною?
97. Чи часто Вам говорять неправду?
98. Чи дуже Ви чутливі до деяких явищ, подій, речей?
99. Ви завжди готові визнавати свої помилки?
100. Вам коли-небудь було шкода тварину, що потрапила в капкан?
101. Чи важко Вам було заповнювати анкету?

При обробці теста підраховується кількість відповідей випробуваного, що збіглися з «ключовими».

### **ОБРОБКА ДАНИХ**

Отримані результати відповідей зіставляються з «ключем». Якщо відповіді збігаються, присвоюється 1 бал, якщо ні – 0. Отримані бали підсумовуються.

#### **Ключ**

1. Шкала психотизму:

відповіді «ні» («-»): № 2, 6, 9, 11, 19, 39, 43, 59, 63, 67, 78, 100;

відповіді «так» («+»): № 14, 23, 27, 31, 35, 47, 51, 55, 71, 85, 88, 93, 97.

2. Шкала екстраверсії-інтроверсії:

відповіді «ні» («-»): № 22, 30, 46, 84;

відповіді «так» (« + »): № 1, 5, 10, 15, 18, 26, 34, 38, 42, 50, 54, 58, 62, 66, 70, 74, 77, 81, 90, 92, 96.

3. Шкала нейротизму:

відповіді «так» («+»): № 3, 7, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40, 44, 48, 52, 56, 60, 64, 68, 72, 75, 79, 83, 86, 89, 94, 98.

4. Шкала щирості:

відповіді «ні» («-»): № 4, 8, 17, 25, 29, 41, 45, 49, 53, 57, 65, 69, 76, 80, 82, 91, 95;

відповіді «так» («+»): № 13, 21, 33, 37, 61, 73, 87, 99.

### **ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ДАНИХ**

Методика містить 4 шкали: екстраверсії-інтроверсії, нейротизму, психотизму й специфічну шкалу, призначену для оцінки щирості випробуваного, його ставлення до тестування.

Айзенк розглядав структуру особистості як ту, що складається із трьох факторів.

*1. Екстраверсія-інтроверсія.* Характеризуючи типового екстраверта, автор відзначає його товариськість і спрямованість індивіда зовні, широке коло знайомств, необхідність у контактах. Екстраверт діє під впливом моменту. Він імпульсивний, запальний, безтурботний, оптимістичний, добродушний, веселий. Віддає перевагу руху й дії, має тенденцію до агресивності. Почуття та емоції не мають строгого контролю, схильний до ризикованих учинків. На нього не завжди можна покластися.

Типовий інтроверт – це спокійна, соромлива, інтроактивна людина, схильна до самоаналізу, стримана й віддалена від усіх, крім близьких друзів. Інтроверт

планує й обмірковує свої дії заздалегідь, не довіряє раптовим спонуканням, серйозно ставиться до прийняття рішень, любить у всьому порядок. Контролює свої почуття, його нелегко вивести із себе. Трохи песимістичний, високо цінує моральні норми.

2. *Нейротизм* — емоційна стійкість. Характеризує емоційну стійкість або нестійкість (емоційна стабільність або нестабільність). Нейротизм за деякими даними пов'язаний з показниками лабільності нервової системи. Емоційна стійкість – риса, що виражає збереження організованої поведінки, ситуативної цілеспрямованості у звичайних і стресових ситуаціях. Характеризується зрілістю, відмінною адаптацією, відсутністю великої напруженості, занепокоєння, а також схильністю до лідерства, товариськості. Нейротизм проявляється в надзвичайній нервовості, нестійкості, поганій адаптації, схильності до швидкої зміни настроїв (лабільності), почутті провини й занепокоєнні, заклопотаності, депресивних реакціях, неувважності, нестійкості в стресових ситуаціях. Нейротизму відповідає емоційність, імпульсивність, нерівність у контактах з людьми, мінливість інтересів, невпевненість у собі, виражена чутливість, вразливість, схильність до дратівливості. Нейротична особистість характеризується неадекватно сильними реакціями стосовно стимулів, що їх викликають. В осіб з високими показниками за шкалою нейротизму в несприятливих стресових ситуаціях може розвинути невроз.

3. *Психотизм*. Ця шкала говорить про схильності до асоціальної поведінки, вичурності, неадекватності емоційних реакцій, високої конфліктності, неконтактності, егоїстичності, байдужості.

Високі показники з екстраверсії та нейротизму за Айзенком відповідають психіатричному діагнозу істерії, а високі показники з інтроверсії та нейротизму – стану тривоги або реактивної депресії.

Нейротизм і психотизм у випадку явно виражених цих показників розуміють як «схильність» до адекватних видів патології.

Високі оцінки за шкалою екстраверсія-інтроверсія відповідають екстравертному типу, низькі – інтравертному.

Середні показники за шкалою екстраверсії-інтроверсії: 7 – 15 балів.

Середні показники за шкалою нейротизму: 8 – 16.

Середні значення за шкалою психотизму: 5 – 12.

Якщо за шкалою щирості кількість балів перевищує 10, то результати обстеження вважаються недостовірними й випробуваному варто відповідати на питання більш відверто.

Залучаючи дані з фізіології вищої нервової діяльності, Айзенк висловлює гіпотезу про те, що сильний і слабкий типи за Павловим дуже близькі до екстравертного й інтровертного типів особистості. Природа інтро- та екстраверсії вбачається в природжених властивостях центральної нервової системи, які забезпечують урівноваженість процесів збудження й гальмування. Таким чином, використовуючи дані обстеження за шкалою екстраверсії-інтроверсії та нейротизму, можна вивести показники темпераменту особистості за класифікацією Павлова, який описав чотири класичних типи: сангвінік (за основними властивостями центральної нервової системи характеризується як сильний, урівноважений, рухливий), холерик (сильний, неурівноважений, рухливий), флегматик (сильний, урівноважений, інертний), меланхолік (слабкий, неурівноважений, інертний).



Рис. 3.1. Графік типів темпераменту [18, с. 129]

На графіку можна побачити, як співвідносяться типи темпераменту зі шкалами опитувальника. Там же наведена коротка характеристика кожного типу темпераменту.

Зазвичай, не варто говорити про перевагу тих або інших рис темпераменту, оскільки в житті в чистому вигляді вони зустрічаються рідко.

«Чистий» **сангвінік** швидко пристосовується до нових умов, швидко сходиться з людьми, товариський. Почуття легко виникають і змінюються, емоційні переживання, як правило, неглибокі. Міміка багата, рухлива, виразна. Трохи непосидючий, має потребу в нових враженнях, недостатньо регулює свій імпульс, не вміє чітко дотримуватися виробленого розпорядку життя, системи в роботі. У зв'язку з цим не може успішно виконувати справи, що вимагають рівної витрати сил, тривалої і методичної напруги, посидючості, постійної, стійкості уваги, терпіння. У разі відсутності серйозних цілей, глибоких думок, творчої діяльності виробляються поверховість і мінливість.

**Холерик** відрізняється підвищеною збудливістю, його дії переривчасті. Йому властива різкість і стрімкість рухів, сила, імпульсивність, яскрава виразність емоційних переживань. Унаслідок невірноваженості, захопившись справою, схильний діяти щосили, виснажуватися більше ніж треба. Маючи суспільні інтереси, темперамент проявляється в ініціативності, енергійності, принциповості. За відсутності духовного життя холеричний темперамент часто проявляється в дратівливості, афективності, нестриманості, запальності, нездатності до самоконтролю при емоційних обставинах.

**Флегматик** характеризується більш-менш низьким рівнем активності поведінки, нові форми якої виробляються повільно, але є стійкими. Володіє повільністю і спокоєм у діях, міміці й мові, рівністю, сталістю, глибиною почуттів і настроїв. Наполегливий і завзятий «трудівник життя», він рідко виходить із себе, не схильний до афектів, розраховавши свої сили, доводить справу до кінця, рівний у відносинах, у міру товариський, не любить попусту бовтати. Заощаджує сили, попусту їх не витрачає. Залежно від умов в одних випадках флегматик може характеризуватися «позитивними» рисами: витримка, глибина думок, сталість, обґрунтованість і т.д., в інших він, навпаки, – млявий, байдужий до навколишнього, лінивий і безвольний, з бідними і слабкими емоціями, схильний до виконання одних лише звичних дій.

**Меланхолік.** У нього реакція часто не відповідає силі подразника, присутні глибина й стійкість почуттів при слабкому їхньому вираженні. Йому важко довго на чомусь зосередитися. Сильні впливи часто викликають у меланхоліка тривалу гальмівну реакцію («опускаються руки»). Йому притаманна стриманість і приглушеність моторики й мови, сором'язливість, боязкість, нерішучість. За нормальних умов меланхолік – людина глибока, змістовна, гарний трудівник, успішно справляється з життєвими завданнями. За несприятливих – здатний перетворитися в замкнуту, боязку, неспокійну, уразливу людину, схильну до важких внутрішніх переживань таких життєвих обставин, які зовсім цього не заслуговують.

Для зручності в роботі з опитувальником можна використати бланк відповідей для випробуваних (табл. 3.2) і ключ для підрахунку результатів (табл. 3.3).

Таблиця 3.2

**Бланк для відповідей**

№ питань	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0										
10										
20										
30										
40										
50										
60										
70										
80										
90										

Таблиця 3.3

**Ключ**

№ питань	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0	Е+	П-	Н+	Л-	Е+	П-	Н+	Л-	П-	Е+
10	П-	Н+	Л+	П+	Е+	Н+	Л-	Е+	П-	Н+
20	Л+	Е-	П+	Н+	Л-	Е+	П+	Н+	Л-	Е-
30	П+	Н+	Л+	Е+	П+	Н+	Л+	Е+	П-	Н+
40	Л-	Е+	П-	Н+	Л-	Е-	П+	Н+	Л-	Е+
50	П+	Н+	Л-	Е+	П+	Н+	Л-	Е+	П-	Н+
60	Л+	Е+	П-	Н+	Л-	Е+	П-	Н+	Л-	Е+
70	П+	Н+	Л+	Е+	Н+	Л-	Е+	П-	Н+	Л-
80	Е+	Л-	Н+	Е-	П+	Н+	Л+	П+	Н+	Е+
90	Л-	Е+	П+	Н+	Л-	Е+	П+	Н+	Л+	П-

Примітка:

**П** – психотизм; **Н** – нейротизм; **Е** – екстра-інтроверсія.

**ІV. КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ****Питання для самоконтролю та вправи**

1. Ознайомтеся з концепцією А. Маслоу та визначте особливості особистості з потребою самоактуалізації.

2. Які мотиви домінують у вашій поведінці?

3. Від яких факторів залежить розвиток здібностей особистості? Обґрунтуйте свою відповідь.

4. Чим відрізняється темперамент від характеру? Чи можна їх змінити протягом життя?

5. Самостійно створіть опорний конспект за темою на підставі опрацювання рекомендованої літератури та ознайомлення з матеріалами посібника.

## ТЕМА 4 Пізнавальні процеси

Після вивчення даної теми студенти повинні вміти давати визначення психологічних процесів, класифікувати їх та визначати специфіку кожного пізнавального процесу.

### І. СТРУКТУРА ТЕМИ

1. Відчуття.
2. Сприйняття.
3. Пам'ять.
4. Уявлення.
5. Уява.
6. Мислення.
7. Мовлення.
8. Увага.

#### 1. Відчуття

Відчуття є чуттєвим відбиттям об'єктивної дійсності. Суть відчуття полягає у відображенні окремих властивостей предмету.

*Відчуття* – це психічний процес відтворення в свідомості окремих властивостей предметів і явищ навколишнього світу, тобто це є первинна форма пізнання, у якій встановлюється психічний зв'язок організму із середовищем шляхом «точкового контакту».

Відчуття сигналізують про наявність певного подразника. Вони виступають у вигляді переживання деяких внутрішніх станів організму.

Фізіологічною основою відчуттів є діяльність *аналізаторів*, що слугують для прийому і переробки подразників. Кожен аналізатор складається з таких органів:

- рецептора (органа чуття) – сенсорних кліток, що налаштовані на прийом певних подразників (слухових, смакових і та ін.) і перетворюють їх дії в імпульси;
- нервових шляхів, що передають ці імпульси в ЦНС;
- центру аналізатора – спеціалізованої ділянки в корі головного мозку, де імпульси «декодуються», фізіологічний процес перетворюється на психічний (відчуття) і людина усвідомлює, що на неї діє шум, запах, тепло тощо.

#### Основні типи відчуттів

- **Інтероцептивні** або **органічні** – об'єднують сигнали, що доходять до нас з внутрішнього середовища організму. Це органічні відчуття, які сигналізують про те, що відбувається в організмі (відчуття болю, голоду, спраги, статеві).



- **Пропріоцептивні** або **кінестетичні** – передають інформацію про положення тіла в просторі і про положення опорно-рухового апарату. Це відчуття рівноваги і руху одночасно.
- **Екстероцептивні** або **зовнішні** – виникають при дії подразників на рецептори, розташовані на поверхні тіла, забезпечують отримання сигналу із зовнішнього світу і створюють основу для нашої свідомої поведінки. Вони в свою чергу поділяються на **дистантні** (зорові, слухові, нюхові) і **контактні** (смакові, температурні, тактильні, дотикові) відчуття.

Хоча кожен тип відчуттів відрізняється своєрідністю, є загальні властивості, характерні для всіх типів:

- *наявність порога відчуттів* – психологічної залежності між силою подразника та інтенсивністю відчуття, що викликається ним;
- *пори́г відмінності* (диференційований поріг чутливості) – це мінімальна відмінність між двома подразниками, яка викликає ледве помітну відмінність відчуттів. Щоб відмітити різницю у вазі, треба до первинної величини додати або відняти від первинної  $1/30$ ; для слухових відчуттів поріг складає  $1/10$ , для зорових –  $1/100$  первинної величини;
- *адаптація відчуттів* – здатність органів чуття міняти свої властивості при зміні умов;
- *взаємодія відчуттів* – стійке ослаблення одних подразників підвищує чутливість інших і, навпаки, сильні подразники знижують чутливість супутніх аналізаторів.

## 2. Сприйняття

Сприйняття – це процес створення цілісних образів предметів і явищ оточення. Іншими словами – це **цілісне відображення предметів**, ситуацій, явищ, що виникають при безпосередній дії фізичних подразників на рецепторні поверхні органів чуття.

Основою відчуття є сприйняття. Крім відчуттів, у процес сприйняття задіяний попередній досвід, процеси осмислення того, що сприймається, тобто включається мислення і пам'ять.

Сприйняття – складний процес, направлений на пізнання того, що в даний момент впливає на нас.

### Основні властивості сприйняття

- *Наочність*. Здатність відображати об'єкти і явища реального світу не у вигляді набору незв'язаних один з одним відчуттів, а у формі окремих предметів.
- *Цілісність*. Сприйняття дає цілісний образ предмета.
- *Структурність*. Сприйняття доводить до нашої свідомості структуру предмету або явища.

- *Константна.* Відносна постійність деяких властивостей предметів при зміні умов їх сприйняття.
- *Свідомість.* Свідоме сприйняття предмета. Етапи: 1) виділення комплексу стимулів з потоку інформації та прийняття рішення про те, що вони належать до одного і того ж об'єкта; 2) пошук у пам'яті аналогічного комплексу ознак, за якими можна ідентифікувати об'єкт; 3) віднесення сприйнятого об'єкта до певної категорії; 4) формування остаточного висновку про те, що це за об'єкт.
- *Апперцепція.* Залежність сприйняття від загального смислу нашого психічного життя. Велику роль відіграють знання, досвід людини.
- *Активність (вибірковість).* У будь-який момент часу ми сприймаємо тільки один предмет або конкретну групу предметів, тоді як решта об'єктів реального світу є фоном нашого сприйняття.  
Дані властивості не є природженими і розвиваються протягом життя.

#### **Класифікація основних видів сприйняття:**

- за модальністю: зорове, слухове, дотикове, нюхове, смакове.
- за формою існування матерії: сприйняття простору, часу, руху.

#### **Предмет і фон сприйняття**

У кожний момент часу на наші органи чуття діють багато предметів, але не всі вони сприймаються однаково.

Все, що людина сприймає, вона сприймає як фігуру на фоні. Фігура – це те, що ясно і виразно усвідомлюється. Фон – це щось невиразне, аморфне, неструктуроване.

*На рисунку зображена ваза Едгара Рубіна (1915 р.), яка є класичним прикладом співвідношення фігури і фону, при якому можна побачити як вазу, так і два обличчя.*

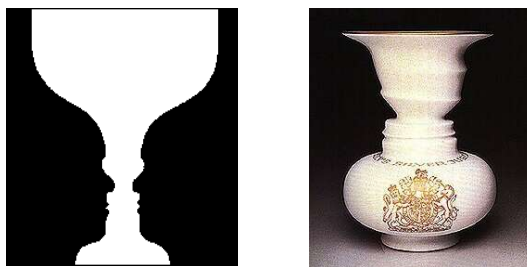


Рис. 4.1. Ваза Е. Рубіна

Слід зазначити, що співвідношення предмета і фону – це співвідношення динамічне. Те, що в даний момент належить до фону, може через деякий час стати предметом.

*На даному рисунку можна побачити як молоду дівчину, так і сумну літню жінку.*



Рис. 4.2. Приклад сприйняття предмета і фону

Людина віддає перевагу тому, що вже раніше бачила. Те, що людина одного разу сприйняла як фігуру, має тенденцію до повторного виділення як фігури.

Закон константності: людина розглядає знайомі предмети, що оточують її як незмінні. Коли знання про реальні форми, розміри і колір предметів відсутнє, то і феномен константності не виявляється.

Постійний подразник помірної інтенсивності, що діє на слух або на шкіру, дуже часто перестає помічатися. Автоматизовані дії через свою одноманітність також не сприймаються.

Виявлений «ефект психічного пересичення»: випробовуваний не здатний без варіацій виконувати одноманітне завдання протягом навіть короткого часу і вимушений міняти вирішувану задачу.



Рис. 4.3. Квадрати

Експериментальні дослідження свідчать про дію кольору на видиму величину предмета: *білі предмети здаються більше, ніж такі самі чорні.*

У сприйнятті зазвичай кожна частина залежить від того оточення, в якому вона дана.

На даному рисунку зображена ілюзія Еббінгауза: у дійсності центральні кола однакового розміру, однак в оточенні маленьких кіл воно здається більшим.

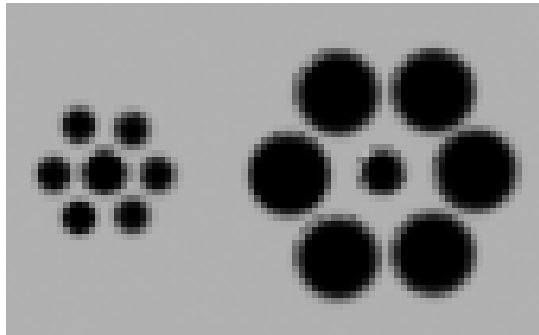


Рис. 4.4. Ілюзія Еббінгауза

Значення структури цілого для сприйняття тих частин, що входять до його складу, виявляється дуже яскраво та наочно в деяких оптико-геометричних ілюзіях.

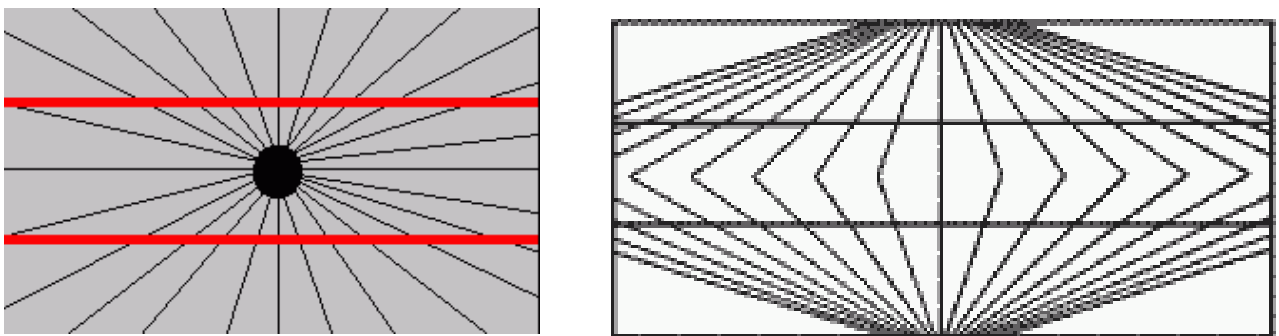


Рис. 4.5. Ілюзія Геринга

На вищенаведених двох рисунках можемо побачити ілюзію Геринга, коли горизонтальні лінії здаються вигнутими або вгнутими, хоча насправді вони паралельні.

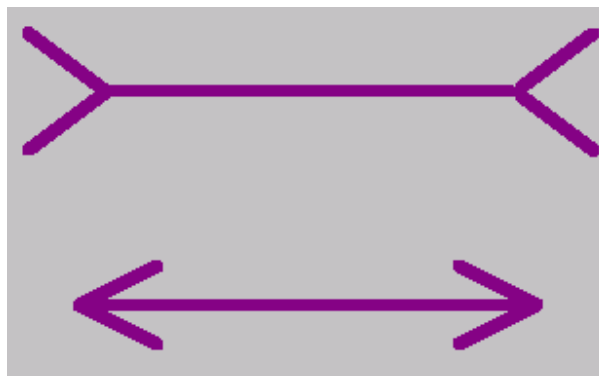


Рис. 4.6. Ілюзія Мюллера-Лайєра

На даному рисунку зображена ілюзія Мюллера-Лайєра (1889 р.), яка демонструє перенесення властивостей цілої фігури на її окремі частини: довжина основи стріли здається більшою у першому варіанті, хоча довжина обох стріл в дійсності однакова.

Таким чином, для сприйняття істотно єдність цілого і частин, а також єдність аналізу і синтезу.

Особливу роль у виділенні фігури має її свідомість для людини, яка сприймає. Безглузді ситуації важкі і болісні для всіх людей. Людина всьому намагається додати сенс. Ми взагалі зазвичай сприймаємо тільки те, що розуміємо.

### **3. Уявлення**

Уявлення – це психічний процес відображення предметів і явищ, які в даний момент не сприймаються, але відтворюються на основі нашого попереднього досвіду. Це збережені пам'яттю образи предметів і явищ.

В основі уявлення лежить сприйняття об'єктів, що було у минулому (уявлення пам'яті, уявлення уяви).

#### **Уявлення мають свої характеристики:**

- *Наочність* уявлення – це почуттєво-наочні образи дійсності.
- *Фрагментарність* уявлення повна пробілів, тобто одні частини зображені яскраво, другі – тьмяно, треті – відсутні.
- *Нестійкість і непостійність*: будь-який викликаний образ зникне з поля вашої свідомості, як би ви не старалися.
- *Узагальненість*: коли ми викликаємо в свідомості уявлення про знайомі нам предмети, то виниклий образ має узагальнений характер.

#### **Три основні функції уявлень:**

1. Сигнальна – полягає у відображенні багатообразної інформації про предмет, яка перетворюється в систему сигналів, що керують поведінкою.

2. Регульовальна – полягає у відборі потрібної інформації про предмет або явище.

3. Настройкова – виявляється в орієнтації діяльності людини залежно від характеру дій навколишнього середовища.

#### **Класифікація основних видів уявлень:**

– за видами аналізаторів: зорові, слухові, рухові, дотикові, смакові, температурні, органічні;

- за ступенем узагальненості: одиничні, загальні;
- за ступенем вольових зусиль: мимовільні (без мети), довільні (з метою).

#### **4. Уява**

*Уява* – це процес створення нових психічних образів (яких поки в реальності не існує), тобто перетворення уявлень, що відображають реальну дійсність, і створення на цій основі нових уявлень.

Процеси уяви можуть розрізнятися за ступенем довільності або навмисності та за ступенем активності людини.

До пасивної уяви належать марення, галюцинації, сновидіння, дрімота, коли образи народжуються ненавмисно і в найнесподіваніших та химерніших поєднаннях.

Серед різних видів і форм активної уяви можна виділити відтворюючу, просторову, творчу уяву і мрію.

*Відтворююча* – виявляється тоді, коли людині необхідно відтворити уявлення об'єкта, що якомога більш повно відповідає його опису.

*Просторова* – здатність відтворити образ в тривимірному просторі, уявлення про предмет на основі схем і креслень, тобто не користуючись словами.

*Творча* – коли людина перетворює уявлення і створює нові не за наявним зразком, а самостійно накреслюючи контури створюваного образу.

*Мрія* – самостійне створення нових образів. Але в мрії людина завжди створює образ бажаного, того, до чого вона прагне. Це уява, направлена на бажане майбутнє.

Образи, що відтворюються в процесі уяви, не можуть виникати з нічого. Вони формуються на основі нашого попереднього досвіду, на основі уявлень про предмети та явища об'єктивної реальності.

Уява у людей розвинена по-різному, і вона по-різному виявляється в їх діяльності і в суспільному житті. Ступінь розвитку уяви характеризується яскравістю образів і глибиною переробки минулого досвіду, новизною та свідомістю результатів переробки.

Людина не народжується з розвиненою уявою. Уява розвивається в тісному зв'язку з розвитком особистості, в процесі навчання і виховання, а також в єдності з мисленням, пам'яттю, волею і відчуттями.

#### **Етапи розвитку уяви:**

- 1) прояви уяви тісно пов'язані з процесом сприйняття;
- 2) переробка отриманих вражень, видозміна в уяві сприйнятих раніше предметів;
- 3) оволодіння дитиною мови (мимовільна уява);

4) поява активних форм уяви (довільна уява).

### **Прийоми уяви:**

- *аглотинація* – комбінація, злиття окремих елементів або частин різних предметів в єдиний образ;
- *акцентування* – збільшення або зменшення окремих ознак, частин предмету;
- *схематизація* – підкреслення рис схожості різних об'єктів і згладжування їх відмінностей (наприклад, в узорах, орнаментах);
- *типізація* – виділення істотного, такого, що повторюється в однорідних образах, створення узагальнених, типових образів.

## **5. Пам'ять**

Пам'ять є сукупністю процесів, що забезпечують сприйняття, відображення, зберігання і відтворення інформації. Оскільки останній компонент нерідко виступає як критерій пам'яті, то до даної сукупності слід віднести і забування, під яким розуміється або безповоротна втрата інформації, або неможливість її витягання за звичайних умов.

Пам'ять – відображення, збереження, подальше впізнавання і відтворення слідів минулого досвіду.

### **Класифікація основних видів пам'яті**

#### ***За тривалістю збереження матеріалу:***

- *сенсорна* – забезпечує збереження сприйнятого образу протягом частини секунди;
- *короткочасна* (первинна) – дозволяє утримувати інформацію протягом 20 секунд. Це буфер, який пропускає лише потрібну інформацію в довготривалу пам'ять;
- *оперативна* – під впливом внутрішньої мотивації або яких-небудь зовнішніх обставин здібність до відтворення продовжується; це коли людина виконує складні дії, операції;
- *довготривала* (вторинна) – перебуває у дуже великому часовому діапазоні, починаючи від 20 секунд і розтягується на хвилини, години, дні, місяці, роки. Вона має необмежений обсяг; при цьому основним механізмом введення інформації з короткочасної в довготривалу вважають повторення;
- *вічна* (третинна) – коли здатність відтворювати колись відображену інформацію зберігається впродовж усього життя.

#### ***За характером психічної активності:***

- *рухова* – це запам'ятовування, збереження і відтворення різних рухів; розвивається у дитини з першого місяця життя;

- емоційна – це пам'ять на відчуття (горе, радість, образа, гнів); виявляється у шестимісячних дітей;
- образна – це пам'ять на уявлення, картини природи і життя, на звуки, запахи, смаки; виявляється у дітей у 1,5 – 2 роки;
- словесно-логічна – виражається в запам'ятовуванні і відтворенні наших думок.

***За характером діяльності або ступенем участі вольового процесу в запам'ятовуванні:***

- мимовільна (ненавмисна) – автоматичне запам'ятовування і відтворення, без вольових зусиль людини, без контролю з боку свідомості;
- довільна (навмисна) – це коли є спеціальна мета запам'ятати, а процес запам'ятовування вимагає вольового зусилля.

**Основні характеристики пам'яті:**

- об'єм – характеризує можливості запам'ятовування і збереження інформації (кількість одиниць, що запам'ятались);
- швидкість відображення – характеризує здатність людини використовувати в практичній діяльності інформацію;
- точність відтворення – відображає здатність людини точно зберігати і відтворювати відображену в пам'яті інформацію;
- тривалість збереження – відображає здатність людини утримувати певний час необхідну інформацію;
- готовність до використання збереженої інформації.

**Деякі закономірності у використанні методу повторення:**

1. Заучування протікає нерівномірно (підйоми, спади), тобто стрибками.
2. Заучування має тимчасовий характер.
3. Якщо матеріал у цілому не потребує зусиль для запам'ятовування, то перші повторення дають більший результат, ніж подальші.
4. Якщо матеріал важкий, то запам'ятовування йде, навпаки, спочатку поволі, а потім швидко.
5. Повторення потрібні не тільки тоді, коли ми вивчаємо матеріал, але і тоді, коли треба закріпити в пам'яті те, що ми вже вивчили.

**Основні функції пам'яті:** запам'ятовування, зберігання і відтворення інформації.

**Чинники, що сприяють поліпшенню запам'ятовування:**

- багаторазове повторення сприйнятої інформації;
- осмислення інформації, встановлення її логічної структури або зв'язку з вже наявною в довготривалій пам'яті інформацією;



- установка на тривале запам'ятовування;
- високий інтерес до запам'ятовуваного матеріалу.

### **Прийоми продуктивного запам'ятовування:**

- мнемонічні – базуються на привнесенні ззовні штучних логічних зв'язків у запам'ятовуваний матеріал.
- засновані на виявленні логічних зв'язків у запам'ятовуваному матеріалі, включають ряд логічних операцій: смислове групування (розбивання матеріалу на частини), виділення смислових опорних пунктів (назва кожної виділеної частини), складання плану.

## **6. Мислення**

Мислення є вищим пізнавальним психічним процесом, завдяки якому можливий багатоступеневий перехід від одиничного до загального і від загального до одиничного. Суть даного процесу полягає в породженні нового знання на основі творчого віддзеркалення і перетворення людиною дійсності.

### **Мислення має ряд характеристик і ознак:**

1. *Узагальнене відображення дійсності*, оскільки мислення є віддзеркалення загального в предметах і явищах реального світу.

2. *Опосередковане пізнання об'єктивної реальності*, яке полягає в тому, що ми в змозі виносити судження про властивості і характеристики предметів і явищ не маючи безпосереднього контакту з ними, тобто шляхом аналізу непрямої інформації.

3. Мислення завжди пов'язане з *вирішенням того або іншого завдання*, що виникло в процесі пізнання або в практичній діяльності. Процес мислення починає найяскравіше виявлятися лише тоді, коли виникає проблемна ситуація, яку необхідно вирішити. Мислення починається з питання, відповідь на яке є метою мислення. Причому відповідь на це питання знаходиться не відразу, а за допомогою певних розумових операцій, в яких відбувається видозміна і перетворення наявної інформації.

Думка набуває остаточного вигляду тільки після того, як задум буде закодований у мовні символи. Л. Виготський вважав, що «думка здійснюється у слові». Тому мова дійсно є не тільки засобом спілкування, але і знаряддям мислення.

### **Види мислення**

Класифікація за характером:

- *Наочно-дієве* – це особливий вид мислення, суть якого полягає в практичній преретворювальній діяльності, здійснюваній з реальними предметами (у дітей

до трьох років, а також у дорослих, що працюють на виробництві). Характерна неможливість абстрагуватися.

- *Наочно-образне* – це вид розумового процесу, який відбувається безпосередньо при сприйнятті навколишньої дійсності і без цього здійснюватися не може (діти до 7 років). Основною одиницею є образ.
- *Словесно-логічне або понятійне* мислення (діти від 6–7 років). Основна одиниця – поняття, в якому відбиваються загальні, найбільш істотні ознаки предметів і явищ. При ньому використовуються певні поняття, найбільш точно і узагальнене відображення дійсності, але це відображення абстрактне. Понятійне мислення є найважливішим для дорослої людини.

Наочно-дієвий і наочно-образний види мислення об'єднані в групу допонятійного мислення, оскільки оперування поняттями тут носить випадковий неусвідомлений характер, тоді як словесно-логічне є понятійним мисленням.

### **Класифікація мислення відповідно до інших підстав**

За ступенем участі свідомого: логічне (свідоме) та інтуїтивне (несвідоме).

Продуктивне (новаторське) і репродуктивне (стандартне).

Евристичне (раціоналізаторське) та алгоритмічне (сувора система правил).

### **Основні форми мислення**

1. Поняття – це відображення загальних та істотних властивостей предметів або явищ, виражене словом або групою слів. В основі понять лежать наші знання про ці предмети або явища.

Загальними вважаються такі поняття, що охоплюють цілий клас однорідних предметів або явищ і мають одну і ту саму назву. У загальних поняттях відбиваються ознаки, властиві всім предметам, які об'єднані відповідним поняттям.

Одиничне поняття позначає який-небудь один предмет, являє собою сукупність знань про цей предмет, проте при цьому відображає властивості, що можуть бути охоплені іншим, більш загальним поняттям.

Слід зазначити, що будь-які загальні поняття виникають лише на основі одиничних предметів і явищ. Закономірний шлях формування понять – це рух від одиничного до загального, тобто через узагальнення.

Засвоїти поняття можна двома шляхами: або нас навчають чому-небудь спеціально, на основі чого формується поняття, або ми в процесі діяльності самостійно формуємо поняття, спираючись на власний досвід. Яким чином відбуватиметься засвоєння, залежить від того, чому вчиться людина.

Одним з найбільш важливих моментів у засвоєнні поняття є його усвідомлення. Іноді, використовуючи поняття, ми до кінця не усвідомлюємо його сенс. Тому усвідомлення поняття може розглядатися як ланка, що сполучає поняття та розуміння.

Характеристиками розуміння є глибина, виразність усвідомлення зв'язків і відносин, повнота осмислення того, що треба зрозуміти, обґрунтованість, тобто усвідомлення підстав, через які наше розуміння ми можемо обґрунтувати.

2. *Судження* – форма мислення, що містить твердження або заперечення зв'язку між предметами та явищами, заснована на розумінні суб'єктом різноманіття зв'язків конкретного предмета або явища з іншими предметами або явищами.

3. *Умовивід* – вища форма мислення, являє собою формуванням нових думок на основі декількох вже існуючих.

**Інтелект** (з лат. – розуміння, збагнення). Зараз існує два тлумачення інтелекту: у широкому сенсі – це біопсихічна особливість людини, що характеризує його можливості в адаптації; у вузькому – узагальнена характеристика розумових здібностей людини.

Інтелект – сукупність найрізноманітніших розумових здібностей, що забезпечують успіх пізнавальної діяльності людини.

### **Основні види розумових операцій**

**Порівняння** – це операція встановлення схожості і відмінності між предметами та явищами реального світу. Коли ми дивимося на два предмети, то завжди помічаємо, у чому вони схожі або в чому розрізняються. Успіх порівняння залежить від того, наскільки правильно вибрані критерії для порівняння.

**Аналіз і синтез.** *Аналіз* – це уявне розчленування чого-небудь на частини або уявне виділення окремих властивостей предмета. Аналіз дозволяє розкласти нам ціле на частини, тобто зрозуміти структуру того, що ми сприймаємо. *Синтез* – це уявне з'єднання частин предметів або явищ в одне ціле, а також уявне поєднання окремих їх властивостей.

**Абстракція і конкретизація.** *Абстракція* – це уявне відволікання від яких-небудь частин або властивостей предмета для виділення його істотних ознак. За допомогою абстракції ми можемо виділити частину предмета або його властивості з усього потоку сприйнятої інформації, тобто відволіктися або абстрагуватися від інших ознак отримуваної інформації. При утворенні подібних понять важливо відволіктися від інших властивостей, тому утворення абстрактних понять є важчий процес, ніж засвоєння конкретних. *Конкретизація* – це уявлення чого-небудь одиничного, що відповідає тому чи іншому поняттю або загальному положенню. У конкретних уявленнях ми прагнемо уявити собі ці предмети в усьому різноманітті властивостей і ознак.

**Індукція і дедукція.** *Індукція* – це перехід від окремих випадків до загального положення, яке охоплює собою окремі випадки. Для здійснення правильного індуктивного висновку важливо знати, від яких властивостей або якостей предмета залежить спостережуваний нами факт або явище, а також установити, чи

мінється ця властивість або якість у тих одиничних випадках, які ми спостерігали. *Дедуція* – умовивід, зроблений відносно окремого випадку на основі загального положення.

Процес мислення починається з проблемної ситуації, яку необхідно вирішити, а отже, з постановки питання, що виникає кожного разу, коли нам щонебудь незрозуміло. Тому перша необхідна умова протікання розумового процесу полягає в умінні побачити незрозуміле, що вимагає роз'яснення. Людина з добре розвиненим мисленням бачить питання там, де вони є насправді і де людині з недостатньо розвиненим мисленням все уявляється само собою зрозумілим.

У формуванні та розвитку мислення умовно можна виділити декілька етапів: початковий – пов'язаний з узагальненнями, при цьому перші узагальнення дитини невідокремлені від практичної діяльності. Наступний етап – це оволодіння дитиною мови. Всі види мислення пов'язані з мовою.

## **7. Мовлення**

Мовлення – це процес спілкування людей, тобто процес формулювання і передачі думки за допомогою мови.

Мова – це система умовних символів, за допомогою яких передаються поєднання звуків, що мають для людей певне значення і сенс. Мова виробляється суспільством і є формою відображення в суспільній свідомості людей їх суспільного буття. Основне призначення мови полягає в тому, що як система знаків вона забезпечує закріплення за кожним словом певного значення. Будь-яке значення слова – це завжди узагальнення.

Мовні процеси дуже пізно досягають своїх максимально можливих вершин. Найкращі мовні результати фіксуються у віці 35 – 40 років. Так, порівняння мови дітей і дорослих може йти за критеріями правильності використання вербальних знаків, їх різноманітності, виразності, точності логічної відповідності, доцільності в різних ситуаціях, розуміння навіть зруйнованих текстів, а також розуміння підтексту.

Мова людини виникла і розвивалася на основі слухової системи. Для мови слух має таке важливе значення, що при його відсутності, наприклад глухоті, людина стає німою.

### **Види мовних процесів**

Класифікація мовних процесів пов'язана з їх модальністю і ступенем активності інформатора.

*Слухання або аудіювання* мови є провідним у всій структурі. Кінцева мета слухання – розуміння мови. Дуже важлива для розуміння мови власна позиція

слухача: його уважність, зацікавленість у засвоєнні інформації, уміння зосередитися саме на ній, а не на власних проблемах.

Якщо аудіювання мови є провідним її видом, то *розмова* – або породження мовного вислову – є найбільш діагностичним. У розмові особливо помітно виявляється ваш емоційний стан, а також ставлення до теми розмови і до співбесідника.

Із *зорових* модальностей мови поширеніша її пасивна форма – читання. Читання – це могутній пізнавальний процес, що дозволяє самостійно засвоювати найрізноманітнішу інформацію.

*Письмова* мова найслабкіше подана в загальній структурі мовних процесів.

### **Класифікація мови:**

– за ступенем відповідності нормі: правильна – неправильна мова, грамотна – безграмотна, швидка – повільна, цікава – нудна, виразна – невиразна тощо;

– за ступенем доступності для вивчення: зовнішня, внутрішня, егоцентрична (розмова сам з собою).

Мова може бути монологічною і діалогічною, офіційною і неофіційною, діловою і повсякденною.

### **Функції мови**

1. *Експресивна*. Відображає ставлення людини до подій дійсності, а також оцінку цих подій, власні емоційні стани.

2. *Сигніфікативна*. Спілкування між людьми стало можливим тоді, коли всі, хто спілкуються, почали користуватися одними і тими ж словесними знаками з одним і тим же значенням.

3. *Інтелектуальна*. Дає можливість мові бути знаряддям мислення (уміння точно, швидко і небагатослівно описати ситуацію, здатність швидко вловити думку співбесідника, угадати наперед подальший розвиток теми, можливість підбити підсумки).

4. *Комунікативна* є узагальнюючою, оскільки мова взагалі має сенс тільки в спілкуванні.

На відміну від мови, мовленням прийнято називати сам процес словесного спілкування, який може здійснюватися у формі повідомлення, вказівки, питання, наказу. Окрім змісту, в мові виражається й наше емоційне ставлення до того, що ми говоримо.

І нарешті, мова може мати і психологічну сторону, оскільки в мові часто міститься смисловий підтекст, що відображає мету (або мотив мови), з якою була сказана та або інша фраза.

## 8. Увага

*Увага* – це спрямованість і зосередженість психічної діяльності на чому-небудь визначеному. Під спрямованістю психічної діяльності слід розуміти її вибірковий характер, тобто виділення з оточення значущих для суб'єкта конкретних предметів, явищ або вибір певного роду психічної діяльності. Під зосередженістю – велику або меншу заглибленість у діяльність і відволікання від усього стороннього. Спрямованість пов'язана з переходом від одного заняття до іншого, а зосередження – з поглибленістю в заняття.

Якщо зобразити нашу свідомість графічно, то слід намалювати два кола: один в одному. Великий круг називатиметься зоною неясної свідомості, а малий – зоною ясної і виразної свідомості або зоною уваги.

Таким чином, увагу забезпечує чіткість і ясність свідомості, усвідомлення сенсу психічної діяльності в той або інший момент часу.

### Види уваги:

- *мимовільна* (ненавмисна) – більш простий вид уваги, коли діяльність захоплює нас і ми займаємося нею без вольових зусиль, його ще називають пасивним або вимушеним, оскільки увага виникає і підтримується незалежно від свідомості людини;
- *довільна* – вимагає вольових зусиль, коли нам треба виконати певну роботу, за яку ми беремося через поставлену мету й прийняття рішення;
- *післядовільна* – виникає як довільна, згодом переходить у мимовільну при захопленості процесом вирішення завдань, характеризується високою зосередженістю у цьому процесі.

### Причини виникнення мимовільної уваги:

- зовнішні подразники (гучний звук, яскраве світло, сильний поштовх, різкий запах, новизна і незвичність);
- відповідність зовнішніх подразників внутрішньому стану людини, її потребам;
- спрямованість особистості, те, що нас цікавить більше всього і складає сферу інтересів;
- відчуття, які викликають у нас зовнішні подразники.

### Основні властивості уваги

- *Стійкість* – здатність певний час зосереджуватися на одному і тому ж об'єкті.
- *Концентрація* – ступінь або інтенсивність зосередженості уваги.
- *Розподіл* – здатність людини виконувати декілька видів діяльності одночасно. Людина не може зосереджуватися на двох подразниках, але іноді здатна концентруватися на двох видах діяльності одночасно, якщо один з видів буде повністю автоматизований і не вимагатиме уваги.

- *Перемикання* – свідоме, осмислене переміщення уваги з одного об'єкта на інший. Чим цікавіше діяльність, тим легше на неї перемкнутися. Перемикання уваги означає здатність швидко орієнтуватися в складній ситуації, що змінюється.
- *Відволікання* – це мимовільне переміщення уваги з одного об'єкта на інший.
- *Обсяг уваги* – кількість об'єктів, які ми можемо охопити з достатньою ясністю одночасно.

Розрізняють уявну і справжню неуважність.

Уявна – це результат надмірного поглиблення в роботу, коли людина нічого не помічає навколо себе – ні людей, які її оточують, ні предметів, спостерігається у осіб із слабким перемиканням.

Справжня неуважність – це коли людина не в змозі ні на чому довго зосередитися, постійно переходить від одного об'єкта або явища до іншого, ні на чому не затримуючись.

#### **Розвиток уваги:**

- перший етап (дошкільний розвиток) – перевага зовні опосередкованої уваги, тобто уваги, викликаній чинниками зовнішнього середовища;
- другий етап (шкільний розвиток) – характеризується бурхливим розвитком внутрішньої уваги, тобто уваги, опосередкованої внутрішніми установками дитини.

Увага є необхідною умовою успішної діяльності людини. Тому важливо розвивати навички управління увагою. При цьому слід враховувати **чинники, що сприяють повертанню уваги:**

- характер роздратування (новизна, контраст, величина об'єкта тощо);
- причетність подразника до потреб (те, що важливе для людини, більшою мірою приверне її увагу).

#### **Чинники, що знижують стійкість уваги:**

- монотонність і стереотипність виконуваних дій;
- одноманітність інформації;
- нестача або надлишок інформації.

## **II. КЛЮЧОВІ СЛОВА ТЕМИ**

*Пізнавальні процеси, відчуття, сприйняття, ілюзії сприйняття, мимовільні процеси, довільні процеси, уявлення, уява, пам'ять, прийоми запам'ятовування, мнемотехніка, мислення, поняття, судження, умовивід, логічні операції, мовні процеси, увага, концентрація, відволікання.*

### ІІІ. САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТА

#### А. ОПРАЦЮВАННЯ ЛІТЕРАТУРИ

1. Антощук, Є.В. Учимся запом'ятовувати і пригадувати [Текст] / Є.В. Антощук. – К.: Вирій, 2007. – 160 с.
2. Баданина, Л.П. Психология познавательных процессов: учеб. пособие [Текст] / Л.П. Баданина. – М.: Флинта: МПСИ, 2008. – 238 с.
3. Барабанщиков, В.А. Психология восприятия: организация и развитие перцептивного процесса: учеб. пособие [Текст] / В.А. Барабанщиков. – М.: Когнито-Центр «Высшая школа психологи», 2006. – 239 с.
4. Бочарова, С.П. Психология и память. Теория и практика для обучения и работы [Текст] / С.П. Бочаров. – Х.: Гуманитарный центр, 2007. – 384 с.
5. Веккер, Л.М. Психические процессы [Текст]: в 3 т. / Л.М. Веккер – Л.: Изд-во ЛГУ, 1974.
6. Выготский, Л.С. Психология развития человека [Текст] / Л.С. Выготский. – М.: Эксмо, 2005. – 1135 с.
7. Геймон, Д. Игры, в которые играет мозг [Текст] / Д. Геймон. – М.: Эксмо, 2005. – 349 с.
8. Гейтвин, Х. Когнитивная психология [Текст] / Х. Гейтвин. – С.Пб.: Питер, 2003. – 268 с.
9. Гейтс, Ф. Искусство памяти [Текст] / Ф. Гейтс. – С.Пб., 1997. – 480 с.
10. Ергак, Н.Т. Психология профессиональной речи [Текст] / Н.Т. Ергак. – М.: Изд-во деловой и учебной литературы, 2007. – 196 с.
11. Зинченко, В.П. Мышление и язык [Текст] / В.П. Зинченко. – Дубна, 2001. – 141 с.
12. Канеман, Д. Внимание и усилие [Текст] / Д. Канеман. – М.: Смысл, 2006. – 287 с.
13. Крыжановская, Л.М. Психология мышления [Текст] / Л.М. Крыжановская. – М., 1996. – 343 с.
14. Курланд, М. Как улучшить память: Полное руководство [Текст] / М. Курланд. – М.: АСТ: Астрель, 2004. – 371 с.



15. Кустов, А.В. Психология и психопатология мышления [Текст] / А.В. Кустов. – Сумы: Изд-во СумГУ, 2007. – 248 с.
16. Лобанов, А.П. Психология интеллекта и когнитивных стилей [Текст] / А.П. Лобанов. – Минск: Агентство Владимира Гревцова, 2008. – 294 с.
17. Лурия, А.Р. Внимание и память. Материалы к курсу лекций по общей психологии [Текст] / А.Р. Лурия. – М.: МГУ, 1975. – 104 с.
18. Меженко, Ю.С. Быстрое и эффективное развитие памяти, внимания и умственных способностей [Текст] / Ю.С. Меженко. – Донецк: БАО, 2005. – 224 с.
19. Роговин, М.С. Проблемы теории памяти [Текст] / М.С. Роговин. – М.: URSS.ЛКИ, 2007. – 180 с.
20. Скорочтение и хорошая память: лучшие упражнения и тренировки [Текст] / [сост. С.А. Мирошниченко]. – М.: БАО, 2008. – 480 с.
21. Соколов, А.Н. Внутренняя речь и мышление [Текст] / А.Н. Соколов. – М.: URSS.ЛКИ, 2007. – 248 с.
22. Ярослав, Н.С. Пізнавальні психічні процеси та пізнавальна діяльність особистості [Текст]: навч. посібник / Н.С. Ярослав. – Ніжин: НДПУ, 2004. – 110 с.

## **Б. МЕТОДИКИ ДЛЯ САМОПІЗНАННЯ ТА САМОНАВІЮВАННЯ СТУДЕНТІВ**

### ***МЕТОДИКИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ***

#### **«Закономірності числового ряду» [26, с. 63]**

**Мета** – дослідження логічного аспекту математичного мислення.

**Опис.** Обстежуваний повинен знайти закономірності побудови 7 числових рядів і написати відсутні числа. Час виконання – 5 хвилин.

#### **Інструкція**

Подано 7 числових рядів. Ви повинні знайти закономірності побудови кожного ряду й вписати відсутні числа замість тире.

№1	24	23	19	18	15	13	-	-	7	
№2	1	4	9	16	-	-	49	64	81	100
№3	16	17	15	18	14	19	-	-		
№4	1	3	6	8	16	18	-	-	76	78
№5	7	16	9	5	21	16	9	-	4	
№6	2	4	8	10	20	22	-	-	92	94
№7	24	22	19	15	-	-				

## Ключ

№ 1 – 12, 9; № 2 – 25, 36; № 3 – 13, 20; № 4 – 36, 38; № 5 – 13; № 6 – 44, 46; № 7 – 10, 4.

**Обробка результатів та інтерпретація.** Оцінка визначається за кількістю правильно написаних чисел за 5 хв. Норма дорослої людини – більше трьох. Якщо випробовуваному важко при вирішенні подібних завдань, це може свідчити, що він погано аналізує цифровий матеріал, не бачить у ньому прихованих закономірностей, не може скористатися ними, отже, його логічне мислення з математики розвинене недостатньо.

**«Кількісні відношення» [26, с. 64 – 65]**

Методика має ту саму мету, що й «Закономірності числового ряду». Час вирішення – 5 хвилин.

**Інструкція**

Вам пропонується вирішити 18 логічних завдань, кожне з яких включає дві логічні передумови. Необхідно визначити, як між собою співвідносяться «А» і «В» й позначити це відношення за допомогою значка «>» або «<».

1	А більше Б в 9 раз, Б менше В в 4 рази	В А
2	А менше Б в 10 раз, Б більше В в 6 раз	А В
3	А більше Б в 3 рази, Б менше В в 6 раз	В А
4	А більше Б в 4 рази, Б менше В в 3 рази	В А
5	А менше Б в 3 рази, Б більше В в 7 раз	А В
6	А більше Б в 9 раз, Б менше В в 12 раз	В А
7	А більше Б в 6 раз, Б більше В в 7 раз	А В
8	А менше Б в 3 рази, Б більше В в 5 раз	В А
9	А менше Б в 10 раз, Б більше В в 3 рази	В А
10	А менше Б в 2 рази, Б більше В в 8 раз	А В
11	А менше Б в 3 рази, Б більше В в 4 рази	В А
12	А більше Б в 2 рази, Б менше В в 5 раз	А В
13	А менше Б в 5 раз, Б більше В в 6 раз	В А
14	А менше Б в 5 раз, Б більше В в 2 рази	А В
15	А більше Б в 4 рази, Б менше В в 3 рази	В А
16	А менше Б в 3 рази, Б більше В в 2 рази	А В
17	А більше Б в 4 рази, Б менше В в 7 раз	В А
18	А більше Б в 3 рази, Б менше В в 5 раз	А В

## Ключ

1. B<A	7. A<B	13. B<A
2. A<B	8. B<A	14. A<B
3. B>A	9. B>A	15. B<A
4. B<A	10. A>B	16. A<B
5. A>B	11. B<A	17. B>A
6. B>A	12. A<B	18. A>B

## Обробка результатів та інтерпретація

Оцінка визначається за кількістю правильних відповідей. «Норма» дорослої людини – більше 10 відповідей за 5 хвилин.

«Прості аналогії» [26, с. 65 – 67]

**Мета** – виявлення характеру логічних зв'язків і відношень між поняттями. Застосовується найчастіше для обстеження дітей від 10 років і більше.

## Інструкція

У лівій колонці написано лише два слова: наприклад, «кінь» і «лоша». Який між ними зв'язок? Лоша – дитинча коня. У правій – інакше: зліва від косої риски одне слово – «корова», а справа – 5 слів на вибір. З них треба вибрати тільки одне, яке має відношення до слова «корова», так само як «лоша» до «коня». Це буде «теля». Значить спочатку потрібно визначити, як пов'язані між собою слова в лівій колонці, а потім установити такий самий зв'язок у правій, вибравши необхідне слово за ризикою.

1. Кінь/лоша	Корова/пасовисько, роги, молоко, теля, бик
2. Тонкий/товстий	Непривабливий/ красивий, жирний, брудний, урод, веселий
3. Свинець/ важкий	Пух/ перина, пір'я, легкий, курячий
4. Ложка/ каша	Виделка/ масло, ніж, тарілка, м'ясо, посуд
5. Яйце/ шкарлупа	Картопля/ курка, город, капуста, суп, лушпайка
6. Ковзани/ зима	Човен/ лід, каток, весело, літо, ріка
7. Вуха/ слухати	Зуби/ бачити, лікувати, рот, щітка, жувати
8. Собака/ шерсть	Щука/ вівця, спритність, риба, вудка, луска
9. Пробка/ плавати	Камінь/ плавець, тонути, граніт, возити, каменярь
10. Чай/ цукор	Суп/ вода, тарілка, крупа, сіль, ложка
11. Дерево/ сук	Рука/ сокира, рукавиця, нога, робота, палець

12. Дощ/ парасолька	Мороз/ палка, холод, сани, зима, шуба
13. Школа/ навчання	Лікарня/ лікар, учень, установа, лікування, хворий
14. Пісня/ глухий	Картина/ кульгавий, сліпий, художник, малюнок, хворий
15. Ніж/ сталь	Стіл/ виделка, дерево, стілець, їжа, скатертина
16. Риба/ сітка	Муха/ комар, кімната, дзиготіти, павутина
17. Пташка/ гніздо	Людина/ пташеня, робочий, дім, тварина
18. Хліб/ пекар	Дім/ вагон, місто, житло, будівельник, двері
19. Пальто/ гудзик	Черевик/ кравець, магазин, нога, шнурок, Капелюх
20. Коса/ трава	Бритва/ сіно, волосся, гостра, сталь, інструмент
21. Нога/ чобіт	Рука/ калоші, кулак, рукавиці, палець, кисть
22. Вода/ спрага	Їжа/ пити, голод, хліб, рот
23. Електрика/ провід	Пара/ лампочка, кінь, струм, вода, труби, кипіння
24. Паровоз/ вагони	Кінь/ потяг, овес, конюшня, віз
25. Алмаз/ рідкісний	Залізо/ дорогоцінний, залізний, твердий, сталь, звичайний
26. Бігти/ стояти	Кричати/ мовчати, повзати, шуміти, кликати, плакати
27. Вовк/ паца	Пташка/ повітря, дзьоб, соловей, яйце, спів
28. Рослина/ насіння	пташка/ зерно, дзьоб, спів, яйце
29. Театр/ глядач	Бібліотека/ актор, книги, читач, бібліотекар, любитель
30. Залізо/ коваль	Дерево/ пень, пилка, столяр, кора, листя
31. Нога/ милиці	Очі/ палка, окуляри, сльози, зір, ніс
32. Ранок/ніч	Зима/ мороз, день, січень, осінь, сани

### Обробка результатів та інтерпретація

Звичайно випробуваний засвоює порядок вирішення завдання після двох – трьох прикладів. Якщо випробуваний робить випадкові помилки 3 – 4 рази підряд, вибираючи слова за конкретною асоціацією, а потім без нагадування вирішує правильним способом, то це говорить про його невпевненість, стомленість, невміння зосередитися.

Підраховується кількість правильних і помилкових відповідей, а також аналізується характер установлених зв'язків між поняттями: **конкретні, логічні, категоріальні**. Про рівень розвитку мислення можна судити за типами зв'язків – перевага на боці наочних або логічних форм.

### «Складні аналогії» [26, с. 67 – 68]

**Мета** – виявлення того, наскільки доступне розуміння складних логічних зв'язків, виділення абстрактних взаємозв'язків.

**Опис.** Методика складається з 20 пар слів – логічних задач, які пропонується вирішити випробуваному. Його завдання – визначити, який із шести типів логічних зв'язків укладений у кожній парі слів. У цьому йому допоможе «шифр» – таблиця, у якій наводяться зразки використовуваних типів асоціативного зв'язку в їхньому літерному значенні: А, Б, В, Г, Д, Е.

Випробуваний повинен визначити зв'язок між словами в парі, потім знайти аналог, тобто вибрати в таблиці «шифр» пари слів з таким самим логічним зв'язком, а після цього позначити в ряду букв ( А, Б, В, Г, Д, Е ) ту, яка відповідає знайденому аналогу з «шифру». Час обмежений – 3 хвилини.

### Інструкція

Вам пропонується 20 пар слів, які знаходяться між собою в логічному зв'язку. Напроти кожної пари 6 букв, які позначають 6 типів логічного зв'язку. Ви повинні спочатку визначити зв'язки між парами слів, а потім підібрати найбільш близьку до них за аналогією пару слів з таблиці «шифр». Після цього обведіть у буквеному ряді ту з 6 букв, що, на Вашу думку, відповідає знайденому в «шифрі» аналогу.

1.	Переляк – втеча	А Б В Г Д Е
2.	Фізика – наука	А Б В Г Д Е
3.	Правильно – вірно	А Б В Г Д Е
4.	Грядка – город	А Б В Г Д Е
5.	Пара – два	А Б В Г Д Е
6.	Слово – фраза	А Б В Г Д Е
7.	Бадьорий – млявий	А Б В Г Д Е
8.	Свобода – воля	А Б В Г Д Е
9.	Країна – місто	А Б В Г Д Е
10.	Похвала – лайка	А Б В Г Д Е
11.	Помста – підпал	А Б В Г Д Е
12.	Десять – число	А Б В Г Д Е
13.	Плакати – ревіти	А Б В Г Д Е
14.	Глава – роман	А Б В Г Д Е
15.	Спокій – рух	А Б В Г Д Е
16.	Сміливість – геройство	А Б В Г Д Е
17.	Прохолода – мороз	А Б В Г Д Е
18.	Обман – недовіра	А Б В Г Д Е
19.	Спів – мистецтво	А Б В Г Д Е
20.	Тумбочка – шафа	А Б В Г Д Е

## Шифр

А	Вівця – стадо
Б	Малина – ягода
В	Море – океан
Г	Світло – темрява
Д	Отруєння – смерть
Е	Ворог – супротивник

## Ключ

№ п/п	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Шифр	Д	Б	Е	А	Е	А	Г	Е	В	Г	Д	Б	Е	А	Г	Е	В	Д	Б	В

## Обробка результатів та інтерпретація

Якщо випробуваний правильно, без особливого труда вирішив усі завдання й логічно пояснив пропонувані зіставлення, це надає право вважати, що йому доступне розуміння абстракцій і складних логічних зв'язків.

«Норма» правильних відповідей – 5 і більше за три хвилини.

## «Виділення істотних ознак» [26, с. 68 – 70]

**Мета** – дослідження особливостей мислення за диференціацією істотних ознак предметів або явищ від інших. За характером виділених ознак можна судити про перевагу абстрактного або конкретного стилю мислення.

**Опис.** Слова в завданнях підбираються таким чином, щоб випробуваний продемонстрував свою здатність до вловлювання абстрактного значення тих або інших понять і відмовився від більш легкого, що впадає в око, але неправильного способу вирішення, коли замість істотних ознак виділяються конкретні.

Завдання призначено, як правило, для індивідуального обстеження, при цьому всі питання, а також додаткові судження, записуються до протоколу дослідження.

## Інструкція

У кожному рядку тексту Ви бачите одне слово, що стоїть перед дужками, і далі п'ять слів у дужках. Слова у дужках якимось чином мають бути пов'язані із словом, що стоїть перед дужками. Виберіть серед слів у дужках тільки два, які, на Вашу думку, найбільше пасують до слова, що стоїть перед дужками.

1. Сад (рослини, садівник, собака, паркан, земля).
2. Ріка (берег, риба, рибалка, течія, вода).
3. Місто (автомобіль, будівлі, юрба, вулиця, велосипед).
4. Сарай (сінник, кінь, дах, худоба, стіни).
5. Куб (кути, креслення, сторона, камінь, дерево).
6. Ділення (клас, ділене, олівець, дільник, папір).
7. Кільце (діаметр, алмаз, проба, округлість, золото).
8. Читання (очі, книга, текст, окуляри, слово).
9. Газета («Правда», подія, кросворд, папір, редактор).
10. Гра (карти, гравці, фішки, покарання, правила).
11. Війна (літак, пушки, бої, рушниці, солдати).
12. Книга (малюнки, розповідь, папір, зміст, тексти).
13. Спів (дзенькіт, мистецтво, голос, оплески, мелодія).
14. Землетрус (пожежа, смерть, коливання ґрунту, шум, повінь).
15. Бібліотека (столи, книги, читальний зал, гардероб, читачі).
16. Ліс (ґрунт, гриби, мисливець, дерево, вовк).
17. Спорт (медаль, оркестр, змагання, перемога, стадіон).
18. Лікарня (приміщення, уколи, лікар, градусник, хворі).
19. Любов (троянди, почуття, людина, побачення, весілля).
20. Патріотизм (місто, друзі, батьківщина, родина, людина).

### Ключ

- |                         |                                   |
|-------------------------|-----------------------------------|
| 1. Рослини, земля.      | 11. Бої, солдати.                 |
| 2. Берег (течія), вода. | 12. Папір, тексти.                |
| 3. Будівлі, вулиці.     | 13. Голос, мелодія.               |
| 4. Дах, стіни.          | 14. Коливання ґрунту, шум.        |
| 5. Кути, сторона.       | 15. Книги, читачі.                |
| 6. Ділене, дільник.     | 16. Ґрунт, дерево.                |
| 7. Діаметр, округлість. | 17. Змагання, перемога (стадіон). |
| 8. Очі, текст.          | 18. Лікар, хворі.                 |
| 9. Папір, редактор.     | 19. Почуття, людина.              |
| 10. Гравці, правила.    | 20. Батьківщина, людина.          |

### Обробка результатів та інтерпретація

Наявність у більшій мірі помилкових суджень свідчить про перевагу конкретно-ситуаційного стилю мислення над абстрактно-логічним. Якщо ж

випробуваний дає спочатку помилкові відповіді, а потім їх виправляє, то це можна інтерпретувати як поспішність та імпульсивність.

### Оцінка результатів

Оцінка в балах	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Кількість правильних відповідей	20	-	19	18	16–17	14–15	12–13	10–11	9

### «Виключення зайвого» [26, с. 70 – 71]

**Мета** – дослідити здатність до узагальнення й абстрагування, виявити уміння виділяти істотні ознаки (вербальний варіант).

### Інструкція

У кожному рядку написано п'ять слів, з яких чотири можна об'єднати в одну групу і дати їй назву. Також треба знайти і викреслити одне слово, яке до цієї групи не належить.

1. Стіл, стілець, ліжко, підлога, шафа.
2. Молоко, вершки, сало, сметана, сир.
3. Черевики, чоботи, шнурки, валянки, тапочки.
4. Молоток, кліщі, пилка, цвях, сокира.
5. Солодкий, гарячий, кислий, гіркий, солоний.
6. Береза, сосна, дерево, дуб, ялина.
7. Літак, віз, людина, корабель, велосипед.
8. Василь, Федір, Семен, Іванов, Петро.
9. Сантиметр, метр, кілограм, кілометр, міліметр.
10. Токар, учитель, лікар, книга, космонавт.
11. Глибокий, веселий, світлий, низький, дрібний.
12. Будинок, мрія, машина, корова, дерево.
13. Незабаром, швидко, поступово, квапливо, поспішно.
14. Невдача, хвилювання, поразка, провал, крах.
15. Ненавидіти, нехтувати, зневажати, обурюватися, розуміти.
16. Успіх, невдача, удача, виграш, спокій.
17. Сміливий, хоробрий, рішучий, злий, відважний.
18. Футбол, волейбол, хокей, плавання, баскетбол.
19. Грабіж, крадіжка, землетрус, підпал, напад.
20. Олівець, ручка, рейсфедер, фломастер, чорнило.



### **Обробка результатів та їхня інтерпретація**

Якщо випробуваний справляється з першими трьома – чотирма завданнями, а далі починає помилятися у міру їхнього ускладнення, або він правильно вирішує завдання, але не може своє рішення пояснити, підібрати назву групі слів, то можна зробити висновок про його інтелектуальну недостатність.

Якщо випробуваний пояснює причину об'єднання слів в одну групу не за їх родовими або категоріальними ознаками, а за ситуаційними категоріями (тобто придумує ситуацію, у якій якось беруть участь усі ці слова), то це показник конкретного мислення і невміння робити узагальнення відповідно до їх істотних ознак.

## **IV. КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ**

### **Питання для самоконтролю та вправи**

1. Наведіть класифікацію пізнавальних процесів.
2. Ознайомтесь із вправами щодо розвитку пам'яті та визначте для себе, що вам потрібно зробити, щоб запам'ятати важливу інформацію й запобігти забуванню.
3. Чим відрізняється відчуття від сприйняття?
4. Ознайомтесь з ілюзіями сприйняття. На яких принципах вони базуються?
5. Чим відрізняється уява від уявлення?
6. Охарактеризуйте властивості та можливості уваги.
7. Яким чином можна розвинути інтелект?
8. Самостійно створіть опорний конспект за темою на підставі опрацювання рекомендованої літератури та ознайомлення з матеріалами посібника.

## ТЕМА 5

### Емоційно-вольові процеси

*Після вивчення даної теми студенти повинні вміти виділяти емоційні та вольові особливості особистості, класифікувати емоції та вміти управляти ними.*

#### І. СТРУКТУРА ТЕМИ

1. Воля.
2. Емоції.

##### 1. Воля

**Воля** це свідоме регулювання людиною своєї поведінки і діяльності, виражене в умінні долати внутрішні й зовнішні труднощі при здійсненні цілеспрямованих дій та вчинків.

Головна функція волі полягає в свідомій регуляції активності в утруднених умовах життєдіяльності. Саме свідомість дій характеризує вольову поведінку.

Найважливішою **ознакою вольової поведінки** є її зв'язок з подоланням перешкод як внутрішніх (втома, бажання розважитися, інертність, лінощі), так і зовнішніх.

Вольові дії можуть відрізнятися не тільки за ступенем складності, але і за ступенем усвідомленості. Чим більше значуща мета для людини, тим більше перешкод вона долає.

Воля пов'язана з розумовою діяльністю і відчуттями. Людина в змозі утримати себе від здійснення необдуманих вчинків.

Воля передбачає наявність цілеспрямованості людини. Прояв мислення виражається в свідомому виборі мети та підборі засобів для її досягнення.

##### Структура вольової дії

Вольова дія починається з усвідомлення мети дії та пов'язаного з нею мотиву. Залежно від ступеня усвідомленості потреб їх розділяють на **потяги** і **бажання**.

Не всяке бажання приводить до дії. Перш ніж бажання перетвориться на мотив, а потім на мету, воно оцінюється людиною, фільтрується через систему цінностей людини. При формуванні мети особливу роль відіграє її зміст, характер і значення.

Бажання не завжди впроваджується в життя. У людини іноді виникає відразу декілька неузгоджених, навіть суперечливих бажань. Боротьба мотивів включає оцінку людиною тих підстав, які говорять за і проти необхідності діяти в певному напрямі.

**Воля характеризується певними якостями:**

- *сила волі* – здатність долати значні труднощі, що виникають на шляху до досягнення поставленої мети;
- *втримка і самовладання* – вміння стримувати свої відчуття, коли це потрібно;
- *цілеспрямованість* – свідомо активна спрямованість особистості на досягнення результату;
- *ініціативність* – здатність робити спроби до реалізації ідей, що виникли у людини;
- *самостійність* – здатність свідомо ухвалювати рішення;
- *рішучість* - відсутність зайвих коливань і сумнівів при боротьбі мотивів у своєчасному і швидкому ухваленні рішень;
- *послідовність дій людини* – всі здійснювані вчинки витікають з єдиного керівного принципу;
- *самоконтроль і самооцінка* – здатність людини проконтролювати себе й оцінити свої дії.

**2. Емоції**

**Емоції** – психічні процеси, що протікають у формі переживань і відображають особисту значущість і оцінку зовнішніх та внутрішніх ситуацій для життєдіяльності людини. Отже, найбільш істотною характеристикою емоцій є їх суб'єктивність.

Завдяки емоціям людина усвідомлює свої потреби і предмети, на які вони направлені. Інша риса емоцій – це їх сприяння в реалізації потреб і досягненні певної мети. Оскільки будь-яка емоція позитивна або негативна, людина може судити про досягнення поставленої мети. Так, позитивна емоція завжди пов'язана з отриманням бажаного результату, а негативна – з невдачею.

Існує безліч класифікацій емоцій.

**Види емоцій:**

- залежно від *спрямованості*: позитивні і негативні;
- за ступенем *мобілізації ресурсів* організму і ступенем впливу на активність людини:
  - **стенічні** – сили, які підвищують активність, викликаючи приплив енергії та підйом (радість, натхнення, переживання успіху);
  - **астенічні** – сили, що знижують активність, ослабляють бажання, інтерес (сум, смуток, невдача);
- за *силою і тривалістю* проявів: афекти, пристрасті, настрої.

До найбільш значущих емоцій належать такі **типи емоційних переживань**:

- *афекти* – наймогутніший вид емоційної реакції; інтенсивні, бурхливо протікаючі та короточасні емоційні спалахи (сильний гнів, лють, жах, бурхлива радість, глибоке горе, відчай). Ця емоційна реакція повністю захоплює психіку людини, нав'язує людині необхідність виконати яку-небудь дію, але при цьому втрачається відчуття реальності. Вона перестає себе контролювати і навіть може не усвідомлювати того, що робить;
- *емоції* – більш триваліші стани, це реакція не тільки на поточні події, але і на вірогідні або згадувані (радість, здивування, гнів, огида, презирство, страх, сором);
- *почуття* – це триваліші ніж емоції психічні стани, що мають чітко виражений наочний характер, а також це конкретні почуття, які відображають стійке ставлення людини до яких-небудь конкретних об'єктів;
- *настрій* – найбільш тривалий емоційний стан, що визначає всю поведінку. Настрій відрізняється від емоцій меншими інтенсивністю і наочністю. Він відображає несвідому узагальнену оцінку того, як на даний момент складаються обставини. Настрій може бути радісним або сумним, веселим або пригнобленим, бадьорим або пригніченим, спокійним або роздратованим.

#### **Основні риси настрою:**

- дифузні або нерозчленовані, вони якби наповнюють людину, складають загальний фон усіх її переживань;
- непередметні – на них впливає зовнішній світ, а переживаються вони як загальний внутрішній душевний стан;
- неорганічні – на них впливають різні стани організму (наприклад, хвороба, сп'яніння), вони сприймаються як загальне самопочуття;
- оціночні – накладаються на решту всіх переживань, надають їм загального значення.

#### **Ступінь задоволення основних потреб індивіда:**

- оптимальне – піднесений настрій, що відображає високий рівень життєдіяльності;
- нормальне – рівний настрій, що відображає звичайний рівень життєдіяльності;
- недостатне – пригнічений настрій, що відображає пригноблення життєдіяльності.

Від того, яка потреба переважає, залежить якість настрою. Наприклад, пригнічений настрій, що відображає незадоволення потреби в самозбереженні, має переважно характер тривоги, при статевій потребі характерне томління, а потреби в інформації викликають нудьгу.

Проте більшість настроїв відображають сумарну оцінку характеру життєдіяльності. Тому їх неможливо пов'язати з якоюсь певною потребою. Такі узагальнені переживання для вищих рівнів життєдіяльності – задоволення, підйом, бадьорість, веселість (ейфорія); для середніх – спокій, комфорт, для нижчих – смуток, сум, пригніченість, байдужість.

**Емоційний стрес** (з англійської – тиск, натиск, напруга; дістрес – горе, нещастя, нездужання, потреба).

Канадський психолог Ганс Сельє вважав, що стрес є відповідь організму на будь-яку поставлену йому вимогу, яка допомагає пристосуватися до труднощів, що виникли, та подолати їх. Усяка несподіванка, яка порушує звичний перебіг життя, може бути причиною стресу. При цьому не має значення, приємна або неприємна ситуація, з якою ми зіткнулися. Має значення лише інтенсивність потреби в перебудові або в адаптації.

Діяльність, пов'язана із стресом, може бути приємною або неприємною. Будь-яка подія, факт або повідомлення взмозі викликати стрес. При цьому чи виступить яка-небудь ситуація причиною стресу чи ні, залежить не тільки від самої ситуації, але і від особи, її досвіду, очікувань, упевненості в собі.

Стрес може виникнути не тільки тоді, коли небезпека загрожує тобі особисто, але і тоді, коли ти бачиш, що погано іншому.

**Фрустрація** (з латинської – обман, марне очікування) – це стан, що переживається як напруга, тривога, відчай, гнів, які охоплюють людину, коли на шляху до досягнення мети вона зустрічається з несподіваними перешкодами, які заважають задоволенню потреби.

**Амбівалентне переживання** – це стан, коли в одному переживанні зливаються воедино приємні і неприємні, позитивні й негативні емоції.

Насправді емоції і відчуття володіють самостійною цінністю для особи, вони важливі для людини самі по собі. Виявляється, у нас є самостійна потреба в емоційних переживаннях, в емоційному насиченні. При цьому для емоційного насичення потрібні не тільки позитивні емоції, але й емоції, пов'язані із стражданням, незадоволенням. Діє як би «емоційний маятник»: не зазнавши гіркоти, не відчуєш і насолоди.

### **Фізіологічні основи емоцій**

Ніде, мабуть, так яскраво не виявляється взаємозв'язок фізіологічних і психічних явищ як в психології емоцій. Емоційні переживання завжди супроводжуються змінами діяльності нервової системи, серця, дихання і т.д. Під впливом емоцій міняється голос, вираз очей і навіть колір шкіри.

При емоційному збудженні в кров виділяється адреналін, під впливом якого відбуваються різні тілесні зміни: з'являється тремтіння, міняється ритм роботи серця та ін.

Зовнішні вирази емоцій допомагають спілкуванню між людьми, забезпечують емоційний контакт між ними. Набуваючи з раннього дитинства певного досвіду спілкування з людьми, кожна людина може з тією або іншою мірою достовірності визначати емоційні стани тих, хто оточує, за їх виразними рухами, тобто емоції виявляються в так званих виразних рухах. Саме завдяки міміці (виразні рухи особи), пантоміміці (виразні рухи всього тіла), емоційним компонентам мови (вокальній міміці – інтонації, тембру голосу, силі звуку, ритму і та ін.) ми дізнаємося про переживання іншої людини, будуюмо відповідно до переживань свої взаємини з оточуючими. Найбільше значення для виразу емоцій мають очі, брови, рот, жести, рухи, пози, мова.

### **Функції емоцій:**

- 1) сигнальна – наскільки значущі предмети або явища;
- 2) регулююча – змінюють поведінку людини, направляють і підтримують її;
- 3) комунікативна – інформують інших про своє ставлення до предметів і явищ.

### **Види почуттів розрізняють залежно від спрямованості**

- *Моральні* – переживання людиною її ставлення до інших людей і до суспільства.
- *Інтелектуальні* – виражають ставлення особи до процесу пізнання.
- *Естетичні* – відчуття краси, що виявляється при сприйнятті творів мистецтва, явищ дійсності.
- *Практичні* – переживання людиною її ставлення до трудової, навчальної та до інших видів діяльності.

Емоційність є почуттям природженим, проте інші розвиваються протягом життя людини, тобто в процесі розвитку її особистості. Велике значення при цьому має розвиток **емпатії** – здатності співпереживання, розуміння емоційного світу іншої людини.

### **Управління емоціями**

Оскільки емоції не завжди є бажаними, тобто при своїй надмірності вони можуть дезорганізувати діяльність або їх зовнішній прояв може поставити людину в незручне становище, видавши, наприклад, її почуття по відношенню до іншої. Тому бажано навчитися управляти ними і контролювати їх зовнішній прояв.

### **Зняттю емоційної напруги сприяють:**

- зосередження уваги на технічних деталях завдання, тактичних прийомах, а не на значущості результату;
- зниження значущості майбутньої діяльності, надання події меншої цінності або взагалі переоцінка значущості ситуації за типом «не дуже й хотілося»;
- отримання додаткової інформації, що розвіює невизначеність ситуації;
- розробка запасної відступної стратегії досягнення цілей на випадок невдачі;
- відкладання на невизначений час досягнення мети у разі усвідомлення неможливості зробити це при наявних знаннях, засобах і т. ін.;
- фізична розрядка – за виразом Павлова, «пристрасть загнати в м'язи». Іноді така розрядка відбувається у людини як би мимовільно: у стані крайнього збудження вона бігає по кімнаті, перебирає речі, шматує що-небудь і т. ін.;
- написання листа, запис у щоденнику з викладом ситуації і причини, що викликала емоційну напругу; цей спосіб більше підходить для замкнених і скритних людей;
- прослуховування музики;
- зображення на обличчі усмішки у разі негативних переживань, що покращує настрій;
- активізація почуття гумору, оскільки сміх знижує тривожність;
- м'язове розслаблення (релаксація).

Наполегливі спроби впливати на дуже схвильовану людину за допомогою домовленостей, переконань, навіювання, як правило, не бувають успішними через те, що з усієї інформації, яка повідомляється схвильованій людині, вона вибирає, сприймає і враховує тільки те, що відповідає її емоційному стану. Більше того емоційно збуджена людина може образитися, вважаючи, що її не розуміють. Краще дати такій людині виговоритися і навіть поплакати. Дійсно, ученими встановлено, що разом із сльозами в організмі виділяється речовина, що збуджує ЦНС. Отже, її виведення при плачі веде до зниження збудження та емоційної напруги.

## **II. КЛЮЧОВІ СЛОВА ТЕМИ**

*Воля, афекти, емоції, стеничні емоції, астеничні емоції, почуття, настрій, емпатія, амбівалентні переживання, стрес.*

## **III. САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТА**

### **A. ОПРАЦЮВАННЯ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Гуревич, П.С. Психология чрезвычайных ситуаций [Текст] / П.С. Гуревич. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 495 с.

2. Дружинин, В.Е. Психология эмоций, чувств, воли [Текст] / В.Е. Дружинин. – М.: Творческий центр «Сфера», 2003. – 96 с.
3. Емоційне вигорання [Текст] / упоряд. В. Дудяк. – К.: Главник, 2007. – 128 с.
4. Изард, К.Е. Психология эмоций [Текст] / К.Е. Изард. – С.Пб.: Питер, 2008. – 460 с.
5. Ильин, Е.П. Эмоции и чувства [Текст] / Е.П. Ильин. – С.Пб.: Питер, 2007. – 782 с.
6. Кириленко, Т.С. Психологія: емоційна сфера особистості [Текст] / Т.С. Кириленко. – К.: Либідь, 2007. – 256 с.
7. Козубовский, В.М. Общая психология: личность [Текст] / В.М. Козубовский. – Минск: Амалфея, 2006. – 447 с.
8. Охременко О.Р. Постстресові розлади [Текст] / О.Р. Охременко. – К.: Хімджест, 2004. – 102 с.
9. Эмоции и экзистенция [Текст] / А. Ленге, Г. Кондо, Л. Туч и др. – Х.: Гуманитарный Центр, 2007. – 330 с.

## **Б. МЕТОДИКИ ДЛЯ САМОПІЗНАННЯ ТА САМОНАВІЮВАННЯ СТУДЕНТІВ**

### ***МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ НЕРВОВО-ПСИХІЧНОЇ СТІЙКОСТІ, РИЗИКУ ДЕЗАДАПТАЦІЇ У СТРЕСІ «ПРОГНОЗ» [18, с. 544 – 548]***

**Рекомендується при підборі осіб, спроможних працювати в екстремальних ситуаціях**

Прочитайте твердження й дайте відповідь «так» або «ні».

1. Іноді мені в голову приходять такі погані думки, що краще про них нікому не розповідати.
2. У дитинстві в мене була така компанія, де всі намагалися завжди й у всьому стояти один за одного.
3. Часом у мене бувають напади сміху або плачу, з якими я ніяк не можу впоратися.
4. Бували випадки, коли я не стримував своїх обіцянок.
5. У мене часто болить голова.



6. Іноді я кажу неправду.
7. Раз у тиждень або частіше я без усякої видимої причини раптово відчуваю жар у всьому тілі.
8. Бувало, що я говорив про речі, у яких не розбираюся.
9. Буває, що я серджуся.
10. Тепер мені важко сподіватися на те, що я ще встигну чогось досягти в житті.
11. Буває, що я відкладаю на завтра те, що потрібно зробити сьогодні.
12. Я охоче беру участь у всіх зборах та інших громадських заходах.
13. Найважча боротьба для мене – боротьба із самим собою.
14. М'язові судороги й посмикування в мене бувають дуже рідко.
15. Іноді, коли я себе почуваю погано, то буваю дратівливим.
16. Я досить байдужний до того, що зі мною буде.
17. У гостях я тримаюся за столом краще, ніж вдома.
18. Якщо мені не погрожує штраф і не має поблизу машин, я можу перейти вулицю там, де мені хочеться, а не там, де дозволено.
19. Я вважаю, що моє сімейне життя таке ж гарне, як і в більшості моїх знайомих.
20. Мені часто говорять, що я запальний.
21. Кишкові проблеми у мене бувають рідко.
22. У грі я волю вигравати.
23. Останні кілька років більшу частину часу я почуваю себе добре.
24. Зараз моя вага постійна – я не повнію й не худну.
25. Мені приємно мати серед своїх знайомих впливових людей, це ніби підвищує мене у власних очах.
26. Я був би досить спокійний, якби в кого-небудь із моєї родини раптом виникли неприємності через порушення закону.
27. З моїм розумом відбувається щось погане.
28. Мене турбують мої сексуальні (статеві) проблеми.
29. Коли я намагаюся щось сказати, то часто помічаю, що в мене тремтять руки.
30. Руки в мене такі ж спритні й моторні, як колись.
31. Серед моїх знайомих є люди, які мені не подобаються.
32. Думаю, що я приречена людина.
33. Я сварюся із членами моєї родини дуже рідко.
34. Буває, що я іноді з кимось розпускаю плітки.
35. Часто я бачу сни, про які краще нікому не розповідати.
36. Бувало, що під час обговорення деяких питань я, особливо не замислюючись, погоджувався з думкою інших.
37. У школі я засвоював матеріал повільніше, ніж інші.
38. Моя зовнішність загалом мене влаштовує.

39. Я цілком упевнений у собі.
40. Раз у тиждень або частіше я буваю дуже схвильованим.
41. Хтось керує моїми думками.
42. Я щодня випиваю надзвичайно багато води.
43. Буває, що непристойний жарт викликає у мене сміх.
44. Найщасливішим я почуваю себе на самоті.
45. Хтось намагається впливати на мої думки.
46. Я любив казки Андерсена.
47. Навіть серед людей я звичайно почуваю себе самотнім.
48. Я лютую, коли мене підганяють.
49. У мене легко викликати замішання.
50. Я швидко втрачаю терпіння з людьми і починаю говорити грубощі.
51. Часто мені хочеться вмерти.
52. Бувало, що я кидав почату справу, тому що боявся, що не впораюся з нею.
53. Майже щодня трапляється що-небудь, що лякає мене.
54. До питань релігії я ставлюся байдуже – вони не займають мене.
55. Напади поганого настрою бувають у мене рідко.
56. Я заслуговую суворого покарання за свої вчинки.
57. У мене були дуже незвичайні містичні переживання.
58. Мої переконання й погляди непохитні.
59. У мене бували періоди, коли через хвилювання я втрачав сон.
60. Я людина нервова, легко збудлива.
61. Мені здається, що чуття у мене не гірше ніж у інших.
62. Усе в мене виходить погано, не так як треба.
63. Я майже завжди відчуваю сухість у роті.
64. Більшу частину часу я почуваю себе втомленим.
65. Іноді здається, що у мене майже нервовий зрив.
66. Мене дуже дратує те, що я забуваю, куди кладу речі.
67. Я дуже уважно ставлюся до того, як я одягаюся.
68. Пригодницькі оповідання мені подобаються більше, ніж оповідання про любов.
69. Мені дуже важко пристосуватися до нових умов життя, роботи. Перехід до будь-яких інших умов життя, роботи, навчання здається нестерпним.
70. Мені здається, що по відношенню саме до мене особливо часто поводяться несправедливо.
71. Я часто почуваю себе несправедливо скривдженим.
72. Моя думка часто не збігається з думкою оточуючих.
73. Я часто відчуваю втому від життя й мені не хочеться жити.
74. На мене звертають увагу частіше, ніж на інших.
75. У мене бувають головні болі й запаморочення через переживання.
76. Часто в мене бувають періоди, коли мені нікого не хочеться бачити.

77. Мені важко прокинутися в призначену годину.  
 78. Якщо в моїх невдачах хтось винуватий, я не залишу його безкарним.  
 79. У дитинстві я був примхливий і дратівливий.  
 80. Мені відомі випадки, коли мої родичі лікувалися в невропатологів і психіатрів.  
 81. Іноді я приймаю валеріану, еленіум, кодеїн та інші заспокійливі засоби.  
 82. У мене є судимі родичі.  
 83. Замолоду мене затримувала міліція.  
 84. Траплялося, що мені погрожували залишити в школі на другий рік.

*Обробка даних.* Підраховується сума балів – правильних відповідей.

#### КЛЮЧ

«ТАК» – питання: 3, 5, 7, 10, 16, 20, 26, 27, 29, 32, 35, 37, 40, 41, 42, 44, 45, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 56, 57, 59, 60, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84;

«НІ» – питання: 2, 12, 13, 14, 19, 21, 23, 24, 28, 30, 33, 38, 39, 46, 54, 55, 58, 61, 68.

Методика містить шкалу для перевірки ширості відповідей:

«ТАК» – питання: 1, 4, 6, 8, 9, 11, 15, 17, 18, 22, 25, 31, 34, 36, 43.

Починати підведення підсумків треба з перевірки ширості відповідей респондента: якщо відповідно до наведеної нижче шкали опитуваний набирає 5 і більше балів, результати опитування вважаються недостовірними, тому що людина хоче здаватися кращою, а не такою, яка вона є.

*Інтерпретація результатів.* Чим більше отримано балів, тим більша нервово-психічна нестійкість. Отриманий бал треба співвіднести з умовною шкалою НПУ; вона в інтервалі від 1 до 10 пунктів. Чим більше значення пункту умовної шкали, тим більша нервово-психічна стійкість.

Отримані бали НПУ	Пункти шкали НПУ	Значення пунктів шкали НПУ
33 і більше	1	Чим нижче пункт, тим більша нервово-психічна нестійкість у стресі
29–32	2	
23–28	3	
18–22	4	
14–17	5	Середнє
11–13	6	Чим вище пункт, тим більша нервово-психічна стійкість і менше ризик дезадаптації у стресі
9–10	7	
7–8	8	
6	9	
5 і менше	10	

#### **IV. КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ**

##### **Питання для самоконтролю та вправи**

1. Поясніть, навіщо людині емоції.
2. Чим відрізняються емоції від почуттів?
3. Як ви можете охарактеризувати фрустраційний стан людини?
4. Що необхідно для підтримки оптимального емоційного стану?
5. Чим характеризується воля людини?
6. Самостійно створіть опорний конспект за темою на підставі опрацювання рекомендованої літератури та ознайомлення з матеріалами посібника.

## ТЕМА 6 Психологія спілкування

*Після вивчення даної теми студенти повинні вміти давати характеристику міжособистісному спілкуванню та визначати фактори, що заважають ефективній комунікації.*

### 1. СТРУКТУРА ТЕМИ

1. Поняття «спілкування», його форми і види.
2. Структура спілкування.
3. Функції і принципи спілкування.

#### 1. Поняття «спілкування», його форми і види

Спілкування – це одна з основних сфер людського життя.

**Спілкування** – це процес взаємодії між людьми, у ході якого виникають, проявляються і формуються міжособистісні відносини.

**Форми спілкування** дуже багатообразні. Спілкування може бути:

- ✓ безпосереднім або опосередкованим тими або іншими засобами;
- ✓ суб'єкт-суб'єктним (діалогічним, партнерським) або суб'єкт-об'єктним (монологічним);
- ✓ відкритим (бажання і вміння виразити повно свою точку зору і готовність врахувати позиції інших) або закритим (небажання);
- ✓ рольовим (виходячи із соціальної ролі) або особовим (щиросердне спілкування).

#### Види спілкування

1. *«Контакт масок»* – формальне спілкування, коли відсутнє прагнення зрозуміти і врахувати особливості особистості співбесідника, використовуються звичні маски (ввічливості, строгості, байдужості, скромності).

2. *Примітивне спілкування* – коли людину оцінюють як потрібний або перешкоджаючий об'єкт. Якщо отримали від співбесідника бажане, то втрачають інтерес до нього і не приховують це.

3. *Формально-рольове спілкування* – коли регламентовані і зміст, і засоби спілкування, замість знання особи співбесідника обходяться знанням його соціальної ролі.

4. *Ділове спілкування* – коли особливості особи, характеру, віку, настрою співбесідника важливі, але інтереси справи більш значущі, ніж можливі особистісні розбіжності.

5. *Дружнє спілкування* – міжособистісне спілкування друзів, яке можливе тоді, коли кожен учасник знає особистість співбесідника, його інтереси, переконання.

6. *Маніпулятивне спілкування* – направлене на витягання вигоди від співбесідника з використанням різних прийомів (лестоці, залякування, обман, демонстрація доброти) залежно від особливостей особи співбесідника.

7. *Світське спілкування* – це спілкування закрите, оскільки точки зору людей з того або іншого питання не мають ніякого значення і не визначають характеру комунікацій.

## 2. Структура спілкування

**Спілкування** – це багатоплановий процес розвитку контактів між людьми завжди породжуваний потребами спільної діяльності.

### В процесі спілкування виділяються три сторони:

1. **Комунікативна** (передача інформації) – спілкування як обмін інформацією:

- вербальна комунікація (мова)
- паралінгвістична комунікація (інтонація, тембр, вокал)
- невербальна комунікація (міміка, поза, жест та ін.).

2. **Інтерактивна** (взаємодія тих, хто спілкується) – спілкування як міжособистісна взаємодія:

- соціальний контроль і соціальні норми
- ролі і рольові очікування в процесі спілкування
- спілкування з позицій трансактного аналізу
- рольовий і міжособистісний конфлікт
- дружнє спілкування.

3. **Перцептивна** (взаємосприйняття) – *спілкування як розуміння людьми один одного:*

- механізми сприйняття людини людиною (ідентифікація, рефлексія, каузальна атрибуція – причинна інтерпретація, стереотипізація, установка)
- зворотний зв'язок у спілкуванні (інформаційна функція, функція саморегуляції).

## Спілкування як комунікація

**Комунікативна компетентність** – здатність встановлювати і підтримувати необхідні контакти з іншими людьми.

### Причинами поганої комунікації можуть бути:

– *стереотипи* – спрощені думки щодо окремих осіб і ситуацій, у результаті немає об'єктивного аналізу і розуміння людей, ситуацій, проблем;

– *упереджені уявлення* – схильність відкидати все, що нове, незвичайне і що суперечить власним поглядам;

– *погані відносини між людьми* – якщо людина до когось ставиться вороже, то важко її переконати в справедливості вашого погляду;

– *відсутність уваги та інтересу співбесідника* – інтерес виникає тоді, коли людина усвідомлює значення інформації для себе;

– *нехтування фактами*;

– *помилки в побудові висловів* – неправильний вибір слів, складність повідомлення, слабка переконливість, нелогічність;

– *неправильний вибір стратегії і тактики спілкування*.

### **Комунікація буває вербальною, паралінгвістичною та невербальною.**

*Вербальний* означає словесний. Вербальні засоби впливу – це слова.

*Паралінгвістичний* – пов'язаний з мовою, але не є самою мовою. Наприклад, гучність або швидкість мови, артикуляція, інтонації, паузи в мові, смішки, позіхи, схлипування, фиркання, покашлювання, присвистування, цмокання язиком, імітація звуків тварин тощо. Ці сигнали можуть змінювати дію вимовлених слів, в одних випадках підсилюючи або ослаблюючи їх, а в інших – змінюючи їх сенс.

*Невербальний* означає несловесний. До невербальних засобів спілкування належать взаємне розташування співбесідників у просторі, наприклад, відстань між ними, їх переміщення і рухи, їх пози, жести, міміка, напрям погляду, доторкання один до одного, а також зорові, слухові та іноді нюхові сигнали, які одна людина вільно або мимоволі передає іншій паралельно з мовою. Зовнішність людини, шум, який вона робить, запах парфумів – все це також невербальні сигнали. Невербальні сигнали теж можуть підсилювати дію слів, ослаблювати її або зовсім змінювати їх сенс.

За відомою американською формулою Меграбяна, при першій зустрічі кожен з нас на **55% довіряє невербальним** сигналам іншої людини, на **38%** – **паралінгвістичним і лише на 7%** – **змісту мови**. При подальших зустрічах це співвідношення може змінитися, проте значення невербальних і паралінгвістичних сигналів не варто недооцінювати.

### **Спілкування як взаємодія**

Людина – соціальна істота, яка живе в умовах взаємодії і спілкування з людьми.

Одиниця взаємодії називається транзакцією.

#### **Транзакційний аналіз (Ерік Берн)**

Час від часу різні аспекти поведінки людей (пози, голос, точка зору, розмовний словник) помітно змінюються. Ці відмінності та зміни говорять про існування різних Я-станів.

У структурі взаємодії людей Е. Берн виділяє позиції Батька, Дорослого, Дитини. Таким чином, він класифікує стан людей на три категорії:

1) **Я БАТЬКО** – цей стан аналогічний з образами батьків, старшої сестри, уважного чоловіка, педагога, лікаря, начальника. В цьому стані людина реагує так, як в подібних випадках поступають батьки. Батько може бути *караючим* – указує, наказує, критикує, карає за неслухняність або *опікаючим* – радить у м'якій формі, захищає, опікає, допомагає, підтримує, жаліє, прощає помилки;

2) **Я ДОРОСЛИЙ** – люди такого стану автономно направлені на об'єктивну оцінку реальності, схожі з образами сусіда, товариша по службі, випадкового супутника.

У «зрілих» людей контроль за поведінкою майже весь час здійснює Дорослий;

3) **Я ДИТИНА** – на людей цього стану все ще діють з моменту їх фіксації в ранньому дитинстві та наявні архаїчні пережитки. Найчастіше це молоді фахівці, аспіранти, підлеглі тощо.

Дитина може проявляти себе як пристосовувана (*Слухняна Дитина*), або природна (*Бунтівлива Дитина*).

*Пристосовувана дитина* поводить себе під впливом батьків так, як цього б хотіли батько та мати: залежно від них або не по літах самостійно. Ниття або заглиблення у себе – способи адаптації.

*Природна дитина* проявляє себе в спонтанній поведінці: наприклад, в неслухняності, бунті («Не хочу, не буду. А тобі яке діло? Як хочу, так і робитиму») або в прояві творчого пориву.

Поєднання Я станів – це нормальні фізіологічні феномени. Людський мозок організовує психічну діяльність, а продукти його діяльності упорядковуються і зберігаються у вигляді Я станів. Кожний тип станів по-своєму важливий для людського організму.

**Я Дитина** – це джерело інтуїції, творчості, спонтанних дій і радості.

**Я Дорослий** дозволяє людині переробляти інформацію й обчислювати вірогідність, яку потрібно знати, щоб ефективно взаємодіяти з навколишнім світом. Наприклад, переходячи вулицю, оцінювати швидкість руху автотранспорту, що наближається, ступінь безпеки.

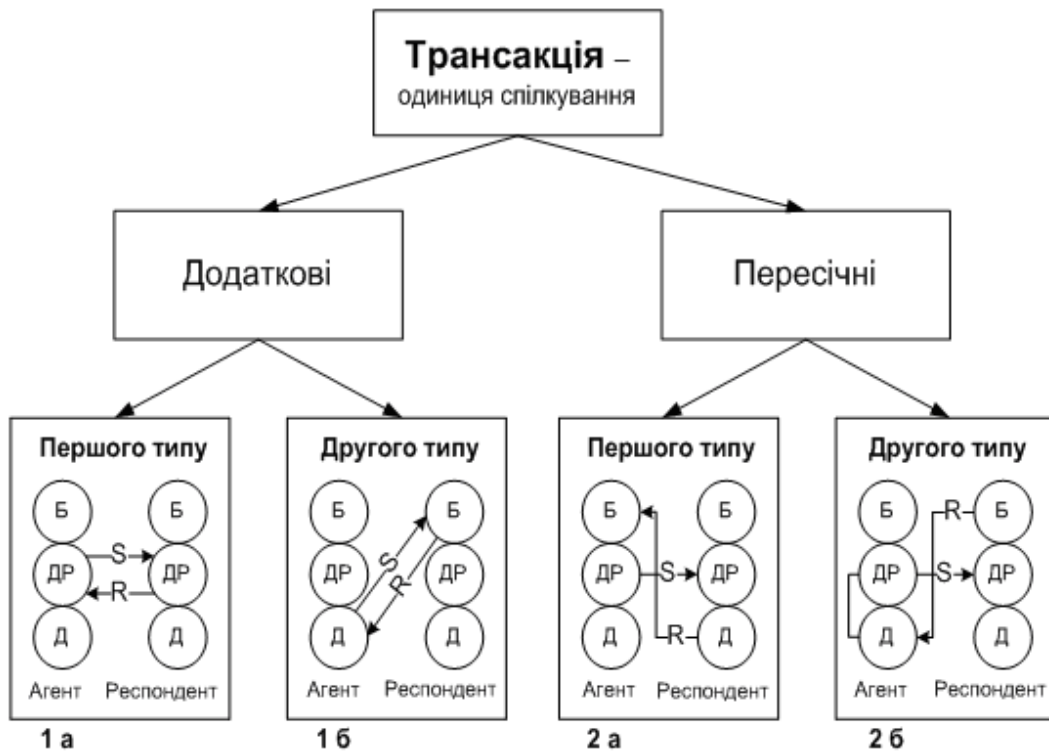
Я Дорослий контролює дії Я Батька і Я Дитини і є посередником між ними. Я Батько успішно грає роль батька своїх дітей, зберігаючи, по-перше, рід людський, по-друге, має автоматичні реакції «так слід робити».

Усі три аспекти особистості важливі для людини.

Кожен стан робить життя людини повноцінним і плідним.

**Мета** простого трансакційного аналізу – з'ясувати, який саме Я-стан відповідає за трансакційний стимул та який здійснює трансакційну реакцію.





Б – батько, ДР – дорослий, Д – дитина, S – стимул, R – реакція

Трансакційний стимул виникає тоді, коли люди, знаходячись в одній групі, раптом заговорять або покажуть свою обізнаність про присутність один одного.

Трансакційна реакція – це сказана або зроблена відповідь на стимул.

*1-ше правило комунікації:* поки трансакції додаткові, процес комунікації протікатиме гладко і довго.

*2-ге правило комунікації:* процес комунікації переривається при пересічній трансакції.

Таким чином, трансакції бувають додаткові та пересічні, прості й приховані, а останні – кутові та подвійні.

**Форми взаємодії:**

- ✓ **прихильність** – взаємна симпатія;
- ✓ **дружба** – симпатія + повага;
- ✓ **кохання** – сексуальний потяг + симпатія + повага;
- ✓ **змагання** – бажання добитися кращих результатів ніж інші;

- ✓ **поринання** – знаходячись в одному приміщенні та виконуючи спільну діяльність, людина подумки переміщає себе в інше місце, тобто мріє, спілкується з людьми, яких уявляє;
- ✓ **гра** – нечесна взаємодія, оскільки включає пастки, приховані мотиви;
- ✓ **підпорядкування**;
- ✓ **конфлікти** ;
- ✓ **вплив** та ін.

### Вплив у процесі спілкування

**Психологічний вплив** – це дія на психічний стан, почуття, думки і вчинки інших людей за допомогою психологічних засобів (вербальних, паралінгвістичних або невербальних).

*Ініціатор впливу* – той з партнерів, який першим робить спробу впливати будь-яким з відомих (або невідомих) засобів.

*Адресат впливу* – той з партнерів, до якого направлена перша спроба впливу.

*Мета впливу.* Вплив у міжособистісному спілкуванні націлений на задоволення своїх мотивів і потреб за допомогою інших людей. Проте для багатьох людей властиво вважати (іноді оправдовуючись) цілі свого впливу на інших благородними, тобто продиктованими інтересами справи, суспільства, розвитку, творчості і т.д.

Найбільш поширені засоби основних видів впливу у спілкуванні подані далі у в таблиці.

### Види психологічного впливу [21, с. 427 – 430]

Вид	Визначення	Засоби впливу
1	2	3
Переконання	Свідомий, аргументований вплив на іншу людину або групу людей, що має на меті зміну їх суджень, ставлення, намірів або рішень	Пред'явлення адресатові ясних, чітко сформульованих аргументів у прийнятному для нього темпі та в зрозумілих для нього термінах. Відкрите визнання як сильних, так і слабких сторін пропонованого рішення. Отримання згоди на кожному кроці доказу
Самопросування	Відкрите пред'явлення свідчень своєї компетентності та кваліфікації, щоб бути оціненим гідно та завдяки цьому отримати переваги при відборі кандидатів, призначенні на посаду тощо	Реальна демонстрація своїх можливостей. Пред'явлення сертифікатів, дипломів, офіційних відгуків, патентів, друкованих робіт та ін. Розкриття своїх особистих цілей. Формулювання своїх запитів і умов

1	2	3
<b>Навіювання</b>	Свідомий, неаргументований вплив на людину або групу людей, що має на меті зміну їх стану, ставлення до чого-небудь та схильність до певних дій	Особистий магнетизм, авторитет. Упевненість поведінки. Виразна, розмірена мова. Використання умов і обстановки, що підсилюють дію (приглушене освітлення, ритмічні звуки, ритуальні дотики тощо). Вибір партнерів, що найбільш піддаються впливу
<b>Зараження</b>	Передача свого стану або ставлення іншим людям, які якимсь чином це переймають. Передаватися і засвоюватися стан може як мимоволі, так і довільно	Висока енергетика власної поведінки. Артистизм у виконанні дій. Інтригуюче залучення партнерів до виконання дій. Поступове нарощування інтенсивності дій. Індивідуалізований погляд в очі. Дотик і тілесний контакт
<b>Наслідування</b>	Здатність викликати прагнення бути подібним до себе, а також прагнення наслідувати і наслідування (копіювання чужої поведінки та образу думок) також може бути як довільним, так і мимовільним	Публічна популярність. Демонстрація високих зразків майстерності. Явище прикладу доблесті, милосердя, служіння ідеї. Новаторство. Особистий магнетизм. "Модна" поведінка й оформлення зовнішності. Заклик до наслідування
<b>Формування прихильності</b>	Розвиток у адресата позитивного ставлення до себе	Прояв ініціатором власної незвичайності і привабливості. Висловлювання сприятливих думок про адресата. Наслідування адресатові. Надання йому послуги
<b>Прохання</b>	Звернення до адресата із закликом задовольнити потреби або бажання ініціатора впливу	Виразні та ввічливі формулювання. Виявлення поваги до права адресата відмовити в проханні, якщо його виконання незручне для нього або суперечить його власним цілям
<b>Примушування</b>	Вимога виконувати розпорядження ініціатора, підкріплене відкритими або зрозумілими погрозами. Суб'єктивно примушування переживається: ініціатором — як власний тиск, адресатом — як тиск на нього з боку ініціатора та обставин	Оголошення жорстко визначених термінів або способів виконання роботи без яких-небудь пояснень або обґрунтування. Накладення заборон та обмежень, що не повинні обговорюватися. Залякування можливими наслідками. Загроза покаранням у найбільш грубих формах — фізична розправа

1	2	3
<b>Ігнорування</b>	Навмисна неувага, розсіяність по відношенню до партнера, його висловів і дій. Найчастіше сприймається як ознака зневаги і неповаги, проте в деяких випадках ігнорування виступає як тактовна форма вибачення нетактовності або незручності, допущеної партнером	Демонстративне пропускання слів партнера повз вуха. Невербальна поведінка, яка вказує на те, що присутність партнера не помічається. Невиконання обіцянок або запізнення з відсутністю спроб що-небудь пояснити. Мовчання і непритомний погляд у відповідь на запитання, докір або будь-яке інше висловлювання партнера. Раптова зміна теми розмови
<b>Деструктивна критика</b>	Висловлювання зневажливих або образливих думок про особистість людини, грубе агресивне осудження, паплюження або осміяння його справ і вчинків. Така критика руйнівна, оскільки не дозволяє людині "зберегти обличчя", відволікає його сили на боротьбу з виниклими негативними емоціями, відбирає у нього віру в себе	Приниження особи партнера по спілкуванню (Наприклад, «Та що тобі пояснювати, все одно ти не зрозумієш»). Висміювання того, що критикований не в змозі змінити: зовнішності, соціального і національного походження, швидкості реакцій, тембру голосу тощо. Висловлювання справедливих критичних зауважень адресатові, який перебуває у пригніченому стані через невдачу або у стані розгубленості
<b>Маніпуляція</b>	Приховане від адресата спонування його до переживання певних станів, зміни ставлення до чого-небудь, прийняття рішень і виконання дій, необхідних для досягнення ініціатором своїх власних цілей. При цьому для маніпулятора важливо, щоб адресат вважав ці думки, почуття, рішення і дії своїми власними, а не продиктованими ззовні та визнавав себе відповідальним за них	Порушення особистого простору, що виражається в дуже тісному наближенні або навіть торканні. Різке прискорення або уповільнення темпу бесіди. Піддражнюючі або підбурюючі вислови. "Безвинний" обман, введення в оману. Замасковані під малозначні та випадкові вислови обмова і наклеп, які можуть бути прийняті за такі, що нібито лише через непорозуміння. Перебільшена демонстрація своєї слабкості, недосвідченості, непоінформованості, "дурості", щоб пробудити в адресата прагнення допомогти; зробити за маніпулятора його роботу, передати йому інформацію, навчити його робити що-небудь тощо. "Безвинний" шантаж, жартівлива згадка "старих гріхів" або особистих таємниць адресата

Сучасній людині важливо усвідомити дійсні цілі свого впливу на інших для того, щоб не намагатися впливати на них неконструктивними способами, прикриваючись інтересами справи або суспільства. Усвідомивши свої цілі, можна вирішити, наскільки вони гідні того, щоб ми прагнули їх реалізувати, а потім знайти конструктивні способи отримання допомоги і підтримки інших людей для їх здійснення.

### Спілкування як сприйняття людьми один одного

Процес сприйняття однією людиною іншої виступає як обов'язкова складова частина спілкування і складає те, що називають перцепцією.

#### Способи розуміння іншої людини

**Ідентифікація** – уподібнення себе іншому (один з найпростіших способів розуміння іншої людини). У реальних ситуаціях взаємодії люди користуються таким прийомом, коли припущення про внутрішній стан партнера будується на основі спроби поставити себе на його місце.

**Емпатія** – емоційна форма сприйняття і розуміння іншої людини, співпереживання, здатність відчувати та бачити світ, як інша людина.

**Рефлексія** – логічна форма розуміння іншої людини на основі аналізу її поведінки та якостей.

Люди рідко сприймають об'єктивно одне одного.

#### Чинники, які заважають правильно сприймати та оцінювати людей:

1. Наявність заздалегідь заданих **установок, оцінок, переконань**, які виникли у спостерігача задовго до того, як реально почався процес сприйняття й оцінювання іншої людини.

2. Наявність вже сформованих **стереотипів**, тобто спостережувані люди заздалегідь відносяться до певної категорії і формується установка, що спрямовує увагу на пошук пов'язаних з нею рис.

3. Прагнення зробити **передчасні висновки** про особистість оцінюваної людини – до того, як про неї отримана вичерпна і достовірна інформація. **Упередження** – оцінка яких-небудь людей як хороших або поганих, навіть не знаючи особисто ні їх самих, ні мотивів їх вчинків.

4. **Ефект «ореолу»** – виявляється в тому, що первісне відношення до якоїсь однієї приватної сторони особистості переноситься на весь образ людини, а потім загальне враження про людину – на оцінку його окремих якостей.

Якщо загальне враження про людину сприятливе, то її позитивні риси переоцінюються, а недоліки або не помічаються, або виправдовуються. І навпаки, якщо загальне враження про людину негативне, то навіть благородні її вчинки не помічаються або тлумачаться як корисливі.

5. **Ефект «проектування»** – виявляється в тому, що іншій людині приписуються за аналогією із собою свої власні якості та емоційні стани.

6. **Ефект «первинності»** – виявляється в тому, що перша почута або побачена інформація про людину або події є дуже важливою і такою, що мало забувається, здатною впливати на все подальше ставлення до цієї людини. І якщо навіть потім ви отримаєте інформацію, яка спростовуватиме первинну інформацію, все одно пам'ятати та враховувати більше будете первинну.

7. **Ефект останньої інформації** – виявляється в тому, що остання негативна інформація може перекреслити всі позитивні думки про людину.

8. **Каузальна атрибуція** – пояснення причин поведінки людини або внутрішніми, або зовнішніми чинниками.

**Зворотний зв'язок у спілкуванні** – це повідомлення, адресоване іншій людині, про те, як я її сприймаю, що відчуваю у зв'язку з нашими відносинами, які відчуття викликає у мене її поведінка.

Правила зворотного зв'язку:

1. Говори про те, що конкретно робить дана людина, коли її вчинки викликають у тебе ті або інші відчуття.

2. Якщо говориш про те, що тобі не подобається в даній людині, прагни в основному відзначати те, що вона змогла б за бажанням у собі змінити.

3. Не давай оцінок. Пам'ятай: зворотний зв'язок – це не інформація про те, що являє собою та чи інша людина, це переважно відомості про тебе у зв'язку з цією людиною, тобто як ти сприймаєш дану людину, що тобі приємно і що неприємно.

Наше сприйняття інших людей засноване на тому враженні, яке вони на нас справили, а також на поясненні причин їх поведінки внутрішніми прихильностями або тією ситуацією, в якій вони опинилися.

### 3. Функції і принципи спілкування

Виділяють такі цілі (функції) спілкування:

- **контактну** – встановлення контакту як стану обопільної готовності до прийому і передачі повідомлення і підтримання взаємозв'язку у формі постійної взаємоорієнтованості;

- **інформаційну** – обмін повідомленнями, думками, задумами, рішеннями і т. ін.;

- **спонукальну** – стимуляція активності партнера по спілкуванню, що спрямовує його на виконання тих або інших дій;

- **координаційну** – взаємне орієнтування й узгодження дій при організації спільної діяльності;

- **розуміння** – розуміння сенсу повідомлення, намірів, установок, переживань партнерів по спілкуванню;

- **емотивну** – збудження в партнерах по спілкуванню потрібних емоційних переживань ("обмін емоціями"); зміна власних переживань і станів;

- **встановлення відносин** – усвідомлення свого місця в системі ділових, міжособистісних та інших зв'язків співтовариства;

- **вплив** – зміна стану партнера, його поведінки, потреб, намірів, рішень, думок і т. ін.

## II. КЛЮЧОВІ СЛОВА ТЕМИ

*Спілкування, комунікація, вербальне та невербальне спілкування, інтеракція, вплив, маніпуляція, перцепція, ідентифікація, рефлексія, зворотний зв'язок.*

### **III. САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТА**

#### **A. ОПРАЦЮВАННЯ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Берн, Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы [Текст] / Э. Берн. – Минск: ПРАМЕД, 1992. – 384 с.
2. Вітенко, І.С. Основи психології: підруч. для студ. [Текст] / І.С. Вітенко. – Вінниця: Нова Книга, 2008. – 256 с.
3. Галаган, В.Я. Основи психології і педагогіки: навч. посіб. [Текст] / В.Я. Галаган. – К.: КУЕТТ, 2005. – 235 с.
4. Гольдштейн, А. Тренінг умінь спілкування: як допомогти проблемним підліткам [Текст] / А. Гольдштейн, В. Хомик. – К.: Либідь, 2003. – 520 с.
5. Кун, Д. Основы психологии. Большая энциклопедия психологии: все тайны поведения человека [Текст] / Д. Кун. – С.Пб.: Прайм-Евроник, 2007. – 720 с.
6. Лебедева, Н.Г. Психология: навч. посіб. [Текст] / Н.Г. Лебедева. – Алчевськ: ДонДТУ, 2008. – 268 с.
7. М'ясоїд, П.А. Загальна психологія: навч. посіб. [Текст] / П.А. М'ясоїд. – К.: Вища шк., 2001. – 487 с.
8. Перлз, Ф.С. Эго, голод и агрессия [Текст] / Ф.С. Перлз. – М.: Смысл, 2000. – 358 с.
9. Пиз, А. Язык телодвижений [Текст] / А. Пиз. – С.Пб.: Издательский дом Гуттенберг, 2000. – 186 с.
10. Уотсон, Дж. Психология как наука о поведении [Текст] / Дж. Уотсон. – Одесса: Госиздат, 1926. – 398 с.
11. Шкода, М. Искусство читать человека: взгляд, мимика, голос, почерк, одежда [Текст] / М. Шкода. – Донецк: БАО, 2008. – 224 с.
12. Эрлс, М. Стадо. Как изменить массовое поведение, используя энергию подлинной человеческой природы [Текст] / М. Эрлс. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с.
13. Юнг, К.Г. Психологические типы [Текст] / К.Г. Юнг. – М.: Университетская книга, 1996. – 718 с.

## **Б. МЕТОДИКИ ДЛЯ САМОПІЗНАННЯ ТА САМОНАВІЮВАННЯ СТУДЕНТІВ**

### ***МЕТОДИКА ВИЯВЛЕННЯ «КОМУНІКАТИВНИХ І ОРГАНІЗАТОРСЬКИХ СХИЛЬНОСТЕЙ» (КОС-2) [18, с. 581 – 583]***

Дана методика призначена для виявлення комунікативних і організаторських схильностей особистості (уміння чітко й швидко встановлювати ділові й товариські контакти з людьми, прагнення розширювати їх, участь у групових заходах, уміння впливати на людей, прагнення проявляти ініціативу і т. д.).

Методика містить 40 питань, на кожне з яких обстежуваний повинен дати відповідь «так» або «ні». Час виконання методики 10 – 15 хв. При цьому окремо визначається рівень комунікативних і організаторських схильностей.

1. Чи є у Вас прагнення до вивчення людей і встановлення нових знайомств?
2. Чи подобається Вам займатися громадською діяльністю?
3. Чи довго Вас турбує почуття образи, заподіяної Вам ким-небудь із Ваших товаришів?
4. Чи завжди Вам важко орієнтуватися в критичній ситуації, що створилася?
5. Чи багато у Вас друзів, з якими Ви постійно спілкуєтеся?
6. Чи часто Вам вдається схилити більшість своїх товаришів до того, щоб вони погодилися з Вашою думкою?
7. Чи правильно те, що Вам приємніше й простіше проводити час із книгами або за яким-небудь іншим заняттям, ніж з людьми?
8. Якщо виникли деякі перешкоди в здійсненні Ваших намірів, то чи легко Вам відмовитися від своїх намірів?
9. Чи легко Ви встановлюєте контакти з людьми, які значно старші Вас за віком?
10. Чи любите Ви придумувати або організовувати із своїми товаришами різні ігри й розваги?
11. Чи важко Вам «вливатися» в нові для Вас компанії (колективи)?
12. Чи часто Ви відкладаєте на інші дні справи, які потрібно було б виконати сьогодні?
13. Чи легко Вам удається встановлювати контакти й спілкуватися з незнайомими людьми?
14. Чи прагнете Ви домогтися, щоб Ваші товариші діяли так, як подобається Вам?
15. Чи важко Ви освоюєтеся в новому колективі?
16. Чи правильно те, що у Вас не буває конфліктів з товаришами через невиконання ними своїх обіцянок, зобов'язань, обов'язків?



17. Чи прагнете Ви при зручному випадку познайомитися й поговорити з новою людиною?
18. Чи часто у вирішенні важливих справ Ви берете ініціативу на себе?
19. Чи дратують Вас оточуючі люди і чи не хочеться Вам побути одному?
20. Чи правда те, що Ви звичайно погано орієнтуєтесь у незнайомих для Вас обставинах?
21. Чи подобається Вам постійно перебувати серед людей?
22. Чи роздратовуєтесь Ви, якщо Вам не вдається закінчити почату справу?
23. Чи виникають у Вас ускладнення, якщо доводиться проявляти ініціативу, щоб познайомитися з новою людиною?
24. Чи правда те, що Ви стомлюєтесь від частого спілкування з товаришами?
25. Чи любите Ви брати участь у колективних іграх?
26. Чи часто Ви проявляєте ініціативу при вирішенні питань, що торкаються інтересів Ваших товаришів?
27. Чи правда те, що Ви почуваете себе невпевнено серед незнайомих людей?
28. Чи правда те, що ви рідко прагнете доказати свою правоту?
29. Чи впевнені Ви, що у Вас не виникає особливих труднощів, коли Ви бажаєте внести пожвавлення в малознайому групу?
30. Чи берете Ви участь у суспільній роботі ВНЗ ?
31. Чи прагнете Ви обмежити коло своїх знайомих?
32. Чи правда те, що Ви не прагнете відстоювати свою думку або рішення, якщо воно не було відразу прийняте товаришами?
33. Чи почуваете Ви себе природно, потрапивши в незнайомий колектив?
34. Чи охоче Ви приступаєте до організації різних заходів для своїх товаришів?
35. Чи правда те, що Ви не почуваете себе досить упевнено і спокійно, коли доводиться говорити що-небудь великій групі людей?
36. Чи часто Ви спізнюєтесь на ділові зустрічі, побачення?
37. Чи правда те, що у Вас багато друзів?
38. Чи часто Ви буваєте в центрі уваги своїх товаришів?
39. Чи часто Ви бентежитесь, відчуваєте себе незручно при спілкуванні з малознайомими людьми?
40. Чи правда те, що Ви не дуже впевнено почуваете себе в оточенні великої групи своїх товаришів?

**Ключ для обробки даних за методикою "КОС-2"**

Комунікативні схильності: (+) «так» – 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37;  
(-) «ні» – 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39.

Організаторські схильності: (+) «так» – 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38;  
(-) «ні» – 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

**МЕТОДИКА ДІАГНОСТИКИ ПОКАЗНИКІВ  
І ФОРМ АГРЕСІЇ А. БАССА І А. ДАРКИ.  
АДАПТАЦІЯ А. К. ОСНИЦЬКОГО [18, с. 174 – 180]**

Читаючи або прослуховуючи твердження, подумайте, наскільки вони відповідають Вашому стилю поведінки і Вашому способу життя. Відповідайте однією із чотирьох можливих відповідей: «ТАК», «МАБУТЬ, ТАК», «МАБУТЬ, НІ», «НІ».

1. Часом не можу справитись із бажанням нашкодити кому-небудь.
2. Іноді можу попліткувати про людей, яких не люблю.
3. Легко дратуюся, але легко й заспокоююся.
4. Якщо мене не попросити по-доброму, прохання не виконаю.
5. Не завжди одержую те, що мені належить.
6. Знаю, що люди говорять про мене за моєю спиною.
7. Якщо не схвалюю вчинки інших людей, даю їм це відчутти.
8. Якщо трапляється обдурити кого-небудь, відчуваю докори совісті.
9. Мені здається, що я не здатний ударити людину.
10. Ніколи не роздратовуюсь настільки, щоб розкидати речі.
11. Завжди поблажливий до чужих недоліків.
12. Коли встановлене правило не подобається мені, хочеться порушити його.
13. Інші майже завжди вміють використовувати сприятливі обставини.
14. Мене насторожують люди, які ставляться до мене дружелюбніше, ніж я цього очікую.
15. Часто не погоджуюся з людьми.
16. Іноді приходять такі думки, яких я соромлюся.
17. Якщо хто-небудь ударить мене, я не відповім йому тим же.
18. У роздратуванні грюкаю дверима.
19. Я більше дратівливий, ніж здається збоку.
20. Якщо хтось видає себе за начальника, я поводжусь йому всупереч.
21. Мене трохи засмучує моя доля.
22. Думаю, що багато з людей не люблять мене.
23. Не можу утриматися від суперечки, якщо люди не згодні зі мною.
24. Ті, хто ухиляються від роботи, повинні відчувати почуття провини.
25. Ті, хто ображають мене або мою родину, напрошуються на бійку.
26. Я не здатний на безглузді жарти.
27. Мене захоплює злість, коли наді мною насміхаються.
28. Коли люди видають себе за начальників, я роблю все, щоб вони не зазнавалися.
29. Майже щотижня бачу кого-небудь із тих, хто мені не подобається.
30. Досить багато тих, хто задрять мені.
31. Вимагаю, щоб люди поважали мої права.

32. Мене засмучує те, що я мало роблю для своїх батьків.
33. Люди, які постійно зштовхують вас, варті того, щоб їм дали щигля по носі.
34. Від злості іноді буваю похмурим.
35. Якщо до мене ставляться гірше, ніж я того заслуговую, я не засмучуюся.
36. Якщо хтось намагається роздратувати мене, я не звертаю на це уваги.
37. Хоча я й не показую цього, іноді мене гризе заздрість.
38. Іноді мені здається, що наді мною насміхаються.
39. Навіть якщо злюсь, не вдаюся до сильних виразів.
40. Хочеться, щоб мої гріхи були прощені.
41. Рідко даю здачі, навіть якщо хто-небудь ударить мене.
42. Ображаюся, коли іноді виходить не по-моєму.
43. Іноді люди дратують мене своєю присутністю.
44. Немає людей, яких би я по-справжньому ненавидів.
45. Мій принцип: «Ніколи не довіряти чужинцям».
46. Якщо хтось дратує мене, готовий сказати йому все, що про нього думаю.
47. Роблю багато такого, про що згодом шкодую.
48. Якщо розлючуся, можу вдарити кого-небудь.
49. З десяти років у мене не було вибухів гніву.
50. Часто почуваю себе, як порохова бочка, що готова вибухнути.
51. Якби знали, що я відчуваю, мене б вважали людиною, з якою нелегко поладити.
52. Завжди думаю про те, які таємні причини змушують людей робити що-небудь приємне для мене.
53. Коли кричать на мене, кричу у відповідь.
54. Невдачі засмучують мене.
55. Б'юся не рідше й не частіше від інших.
56. Можу згадати випадки, коли був настільки злий, що хватав першу річ, що попадалася під руку, і ламав її.
57. Іноді почуваю, що готовий першим почати бійку.
58. Іноді почуваю, що життя до мене ставиться несправедливо.
59. Раніше думав, що більшість людей говорить правду, але тепер цьому не вірю.
60. Лаюся тільки від злості.
61. Коли роблю неправильно, мене мучить совість.
62. Якщо для захисту своїх прав потрібно застосувати фізичну силу, я застосовую її.
63. Іноді виражаю свій гнів тим, що стукаю по столі.
64. Буваю грубуватий по відношенню до людей, які мені не подобаються.
65. У мене немає ворогів, які хотіли б мені нашкодити.
66. Не вмію поставити людину на місце, навіть якщо вона цього заслуговує.
67. Часто думаю, що живу неправильно.

68. Знаю людей, які здатні довести мене до бійки.  
69. Не засмучуюся через дрібниці.  
70. Мені рідко спадає на думку, що люди намагаються розлютити або образити мене.  
71. Часто просто погрожую людям, не збираючись виконувати погрози.  
72. Останнім часом я став занудою.  
73. У суперечці часто підвищую голос.  
74. Намагаюся приховувати погане ставлення до людей.  
75. Краще погоджуся із чим-небудь, ніж стану сперечатися.

При обробці даних у звичайних умовах відповіді «ТАК» і «МАБУТЬ, ТАК» поєднуються (підсумуються як відповіді «так»), так само як і відповіді «НІ» і «МАБУТЬ, НІ» (підсумуються як відповіді «ні»).

#### КЛЮЧ 1

для обробки результатів випробування

«1». ФІЗИЧНА АГРЕСІЯ (k =11):

1+, 9-, 17-, 25+, 33+, 41+, 48+, 55+, 62+, 68+.

«2». ВЕРБАЛЬНА АГРЕСІЯ (k =8):

7+, 15+, 23+, 31+, 39-, 46+, 53+, 60+, 66-, 71+, 73+, 74-, 75-.

«3». НЕПРЯМА АГРЕСІЯ (k =13):

2+, 10+, 18+, 26-, 34+, 42+, 49-, 56+, 63+.

«4». НЕГАТИВІЗМ (k =20):

4+, 12+, 20+, 28+, 36-.

«5». РОЗДРАТУВАННЯ (k =9):

3+, 11-, 19+, 27+, 35-, 43+, 50+, 57+, 64+, 69-, 72+.

«6». ПІДОЗРІЛІСТЬ (k =11):

6+, 14+, 22+, 30+, 38+, 45+, 52+, 59+, 65-, 70-.

«7». ОБРАЗА (k =13):

5+, 13+, 21+, 29+, 37+, 44+, 51+, 58+.

«8». ПОЧУТТЯ ПРОВІНИ (k =11):

8+, 16+, 24+, 32+, 40+, 47+, 54+, 61+, 67+.

Питання зі знаком «-» вимагають і реєстрації відповіді із протилежним знаком: якщо була відповідь «ТАК», то ми її реєструємо як відповідь «НІ», якщо була відповідь «НІ», то реєструємо як відповідь «ТАК». Сума балів, помножена на коефіцієнт, зазначений у дужках при кожному параметрі агресивності, дозволяє одержати зручні для зіставлення (нормовані) показники, що характеризують індивідуальні й групові результати (нульові значення не враховуються).

## КЛЮЧ 2 з бланком для аналізу результатів

«1»	«3»	«5»	«4»	«7»	«6»	«2»	«8»
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+
41 +	42+	43+		44+	45+	46+	47+
48+	49-	50+		51 +	52+	53+	54+
55+	56+	57+		58+	59+	60+	61 +
62+	63+	64+			65-	66-	67+
68+		69-			70-	71 +	
		72+				73+	
						74-	
						75-	
11	13	9	20	13	11	8	

Сумарні показники:

(«1» + «2» + «3») : 3 = ІА – індекс агресивності;

(«6» + «7») : 2 = ВЕРБ – індекс ворожості.

А. Басс і А. Дарки запропонували опитувальник для виявлення важливих, на їхню думку, показників і форм агресії:

1. Використання фізичної сили проти іншої особи – ФІЗИЧНА АГРЕСІЯ.

2. Вираження негативних почуттів як через форму (сварка і т. ін.), так і через зміст словесних звертань до інших осіб (погроза, прокльони, лайка) – ВЕРБАЛЬНА АГРЕСІЯ.

3. Використання обхідним шляхом спрямованих проти інших осіб пліток, жартів і прояв ненаправлених, неупорядкованих, вибухів люті (у лементі, тупання ногами й т.п.) – НЕПРЯМА АГРЕСІЯ.

4. Опозиційна форма поведінки, спрямована звичайно проти авторитету й керівництва, що може наростати від пасивного опору до активних дій проти вимог, правил, законів, – НЕГАТИВІЗМ.

5. Схильність до роздратування, готовність при найменшому збудженні вилитися у вибух гніву, різкості, брутальності – РОЗДРАТУВАННЯ.

6. Схильність до недовіри й обережного ставлення до людей, що виникають із переконання, що оточуючі мають намір заподіяти шкоду, – ПІДОЗРІЛІСТЬ.

7. Прояви заздрості й ненависті до оточуючих, обумовлені почуттям гніву, невдоволення ким-небудь або всім світом за дійсні або мнимі страждання – ОБРАЗА.

8. Ставлення до себе й оточуючих, а також дії, що виникають із можливого переконання самого обстежуваного у тому, що він погана людина, поводить себе недобре: шкідливо, злобливо або безсовісно, – АУТОАГРЕСІЯ, або ПОЧУТТЯ ПРОВИНИ.

Опитувальник не вільний від мотиваційних перекичувань (наприклад, у зв'язку із соціальною бажаністю). Вимагає додаткової перевірки на надійність отриманих результатів (за допомогою ретеста або інших методик).

#### **IV. КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ**

##### **Питання для самоконтролю та вправи**

1. Які комунікативні навички вам необхідні у професійній діяльності?
2. Чому люди вступають у взаємовідносини?
3. Що заважає людям розуміти одне одного?
4. На які невербальні засоби слід звертати увагу при спілкуванні?
5. Які існують психологічні механізми впливу? Визначте конструктивні та деструктивні види впливу.
6. Сформулюйте основні правила, які ви вважаєте найбільш необхідними для ефективного спілкування.
7. Самостійно створіть опорний конспект за темою на підставі опрацювання рекомендованої літератури та ознайомлення з матеріалами посібника.

## ТЕМА 7 Психологія конфліктів

*Після вивчення даної теми студенти повинні вміти визначати причини виникнення конфліктів та розповісти про основні способи поведінки в конфліктних ситуаціях*

### **1. СТРУКТУРА ТЕМИ**

1. Поняття «конфлікт», «критична життєва ситуація», «криза».
2. Періодизація вікових криз.
3. Особистісні конфлікти.

#### **1. Поняття «конфлікт», «критична життєва ситуація», «криза»**

У повсякденному житті людина має справу із найрізноманітнішими ситуаціями, загальна сукупність яких і утворює наш життєвий простір. Протягом життя ми побачимо низку подій, обставин, ситуацій, що становлять і створюють загальний життєвий шлях людини.

Серед безлічі всіх цих ситуацій особливо виділяються ті, які можна позначити як критичні життєві ситуації. Під ними психологи зазвичай розуміють значущі проблемні або важкі ситуації, що вимагають вирішення або подолання; при цьому маються на увазі не звичні ситуації, які б проблеми або труднощі вони не містили (оскільки вони є такими, що повторюються, ми і використовуємо для них звичні способи подолання), а ті, що вимагають пошуку нового рішення, виходу або незвичних ресурсів їх переживання.

Для того, щоб зрозуміти поведінку людини, причини її вчинків, її емоційне самопочуття, недостатньо знання об'єктивних обставин і чинників її життя, важливо знати їх сприйняття та інтерпретацію самою людиною. Студент, який прагне до продовження освіти в аспірантурі й наукової кар'єри і який не отримав на вирішальному випускному іспиті оцінку «відмінно», може сприймати це як крах усіх своїх надій, а його однокурсник, який мріє хоч як-небудь закінчити інститут і який вельми мало прикладав до цього старань усі роки навчання, і трійку сприймає як подарунок долі.

Людина не просто існує в якійсь ситуації, але інтерпретує події і обставини свого життя, що складаються. Все це визначає її ставлення до них, їх емоційне переживання та їх значення в її житті. При цьому вплив її суб'єктивних уявлень часто виявляється сильнішим за об'єктивні чинники.

Таким чином, інтерпретуючи зовнішні обставини, ми приписуємо їм певне значення, яке кінець кінцем і стає вирішальним чинником у нашому ставленні до цих обставин.

Чим визначенішою є зовнішня ситуація, тим більш однотипні реакції вона викликає. На випадок пожежі в громадській будівлі різні люди, незалежно від їх

індивідуальних особливостей, ставлення до життя, переконань і смаків і т.д., часто піддаються паніці, рятуються втечею, переживають емоційні потрясіння. Хоча в їх поведінці можна побачити й індивідуальні особливості, ситуація, в якій вони опинилися, така однозначна, що фактично не залишає місця різним суб'єктивним інтерпретаціям. А ось якщо зовнішня ситуація є менш визначеною, в її сприйнятті більшою мірою виявляються індивідуальні особливості її учасників.

Наприклад, начальник влаштовує своїм підлеглим "рознос". Для одного з них це "справедлива критика", для другого – нічого не значущий "струс повітря", а третій кипить від обурення і ледве стримується, щоб не відреагувати на неприйнятну для нього поведінку керівника.

Таким чином, ситуація з психологічної точки зору – це зовнішні обставини в сприйнятті та інтерпретації людини.

Відповідно критична життєва ситуація – це життєві обставини, що емоційно переживаються, які в сприйнятті людини являють собою складну психологічну проблему, що вимагає свого вирішення або подолання.

У повсякденному житті для позначення різноманітних труднощів, що переживаються, а також станів, що викликаються ними, і переживань люди часто користуються поняттям стресу.

*У психології під стресом розуміють стан психічної напруги, що виникає у людини під впливом складних, важких несприятливих обставин її діяльності та повсякденного життя або в особливих, екстремальних ситуаціях.* Як стресори (чинники, що призводять як до виникнення у людини короткочасних стресових станів, так і до розвитку важких, тривалих переживань) можуть виступати несприятливі фізичні дії навколишнього середовища, екстремальні ситуації, фізичні й психічні травми і т.д.

Психічна напруга, що виникає під впливом стресорів, може мати корисне пристосувальне значення, мобілізуючи зусилля людини на подолання труднощів. Це явище, наприклад, добре знайомо спортсменам або акторам, "передстартове хвилювання" яких виконує функцію настроювання на майбутню діяльність. Проте якщо стрес виявляється дуже сильним через інтенсивність дії або його несподіваність, ресурси людини можуть дійсно бути недостатніми для подолання стресу, який починає деструктивно діяти на людину аж до появи фізіологічних порушень і повної дезорганізації її життєдіяльності.

Той або інший ступінь переживання стресу характерний для будь-яких критичних життєвих ситуацій людини, унаслідок чого всі вони часто називаються стресами. З психологічної точки зору, проте, доцільно розрізняти стреси, викликані фізичними або іншими короткочасними діями (наприклад, травма, отримана під час ожеледиці, або суперечка в транспорті), і відносно тривалі переживання людини, пов'язані із значущими для неї психологічними проблемами.

Типовими життєвими ситуаціями такого роду є *конфлікти та кризи*.



Конфлікти перш за все асоціюються у нас із різного роду суперечностями, розбіжностями, зіткненнями. Дійсно, конфлікт – це суперечність, але не всяка суперечність стає конфліктом.

Для виникнення конфлікту необхідні такі умови: по-перше, суперечність повинна усвідомлюватися людиною; по-друге, сприйматися як значуща для неї проблема, що вимагає вирішення (ця найважливіша особливість конфліктів породжує супутні їм емоційні переживання); по-третє, для конфлікту характерна активність, що спрямована на пошук виходу, подолання або вирішення виниклої проблеми.

Таким чином, **конфлікт** – це суперечність, яка сприймається людиною як значуща для неї психологічна проблема, що вимагає свого вирішення та що викликає активність, направлену на його подолання.

### **Класифікація типів конфліктів**

*Внутрішньоособистісні* (або просто особистісні) конфлікти являють собою суперечності, що виникають між несумісними (або щонайменше важко сумісними) інтересами, потребами, уявленнями, ролями і т. ін. людини, наприклад, конфлікт між бажанням і відчуттям обов'язку або між необхідністю поєднання службових і сімейних обов'язків.

*Міжособистісні* конфлікти – це ситуації, що виникають між людьми із-за суперечностей в їх цілях, інтересах, уявленнях, способах поведінки тощо.

*Міжгрупові* конфлікти виникають, коли учасниками ситуації є групи з різними цілями, інтересами і т.д.

Будь-який конфлікт, проте, зберігає свої основні ознаки: наявність суперечності; сприйняття її як значущою і такою, що вимагає вирішення проблеми; активність, направлена на подолання суперечності.

Якщо конфлікт, яким би гострим або глибоким він не був, пов'язаний з якоюсь окремою проблемою або сферою життєдіяльності людини, то поняття кризи має глобальніший характер. Хоча в повсякденній мові використовуються вирази типу "криза у відносинах", в психології поняття кризи належить до внутрішнього світу особистості. Якими б життєвими подіями не викликала криза (втрата близької людини, різка зміна соціального статусу, втрата працездатності й т. ін.), вона зачіпає найбільш фундаментальні, життєво значущі цінності й потреби людини, стає домінантою внутрішнього життя людини і супроводжується сильними емоційними переживаннями.

Криза, порушуючи звичний хід життя, дезорганізує або навіть робить неможливою звичайну життєдіяльність, вимагає від людини переосмислення свого життя в її найбільш істотних складових, переосмислення своїх життєвих цілей, відносин з оточенням, способу життя та ін. Успішне подолання кризи є життєво значущим завданням для людини, а результатом її вирішення часто стає поява якихось нових якостей життя.

Загальна характеристика всіх критичних життєвих ситуацій – необхідність їх конструктивного вирішення. Чи йде мова про стресову ситуацію, конфлікт або кризу – вони можуть зробити негативний вплив на людину, руйнуючи або деформуючи її особистість та життя. І навпаки, їх успішне подолання може стати джерелом особистого зростання, розвитку більшої особистої зрілості і кінець кінцем чинником підвищення задоволеності життям.

## **2. Періодизація вікових криз**

За періодизацією вікових криз, що належить американському вченому Еріку Еріксону, виділяється у життєвому циклі вісім психосоціальних стадій. Кожна супроводжується кризою – поворотним моментом у житті у зв'язку із досягненнями певного рівня психологічної зрілості.

1. Дитяча – від народження до року. Важливо, щоб у дитини сформувалося відчуття довіри до світу і людей, відчуття первинної упевненості в собі, яке формується під впливом турботи матері про неї.

2. Стадія раннього дитинства – від року до трьох. Виникає криза, пов'язана з потребою дитини в самостійності, в розвитку у неї відчуття власної автономії.

3. «Вік гри» – від 3 до 6 років. Головна суперечність стосується розвитку у дитини ініціативності, активності.

4. Шкільний – від 8 до 12 років. Припускає появу у дитини відчуття працьовитості на протипагу некомпетентності, неповноцінності.

5. Юність, підлітковий вік. У цей період відбувається самовизначення, формування тотожності «Я». Успішне проходження криз цих стадій сприяє появі у людини якостей – сила волі (2), цілеспрямованість (3), компетентність (4), вірність (5).

6. Рання зрілість – 20–25 років. Основна проблема – пошук свого місця в міжособистісних стосунках між полюсами інтимності (ізоляції). З'являється любов, що припускає встановлення взаємної турботи, пошани і відповідальності за іншого.

7. Середня зрілість – з 26 до 64 років. У цей період часто виникає «криза», що проявляється у формуванні продуктивного творчого ставлення до життя на протипагу інертності і застою. Це час самореалізації особи. Вихід за межі власних потреб, турбота про інших.

8. Пізня зрілість – з 65 років. Повертає людину до прожитого життя, його аналізу. Підсумок – відчуття мудрості (відчуття повноцінно прожитого життя), на протипагу – життя сприймається як низка помилок або нереалізованих можливостей.

З точки зору психології кожна криза містить і позитивні, і негативні компоненти. Успішне її вирішення – це прогрес в розвитку особистості, можливе особистісне зростання. Невирішення конфлікту або його незадовільне вирішення –

це небезпека для особистості, подальшому розвитку якої може бути нанесена шкода.

У китайській мові слово «криза» складається з двох ієрогліфів, один з яких означає ризик, небезпеку, а другий – можливість. Це на диво точно відображає описану подвійну природу кризи, у якій, безумовно, присутній ризик деструктивного життя особистості, що знижує її можливості розвитку, самореалізації, задоволення жити повним життям. З іншого боку, будь-яка криза, конфлікт, суперечність – це можливість позитивних змін, переосмислення свого життя, а може бути і початком нового шляху.

### **3. Особистісні конфлікти**

Особистісний конфлікт – внутрішньоособистісна суперечність, яка сприймається та емоційно переживається людиною як значуща для неї психологічна проблема, що вимагає свого вирішення і що викликає внутрішню роботу свідомості, направлену на його подолання.

*Мотиваційні конфлікти* виникають у результаті боротьби мотивів, одночасної актуалізації тих, що суперечать один одному, або несумісних мотивів.

Основні типи внутрішньоособистісних конфліктів-мотивів:

1. Коли людина постає перед необхідністю вибору між привабливими в рівній мірі, але взаємовиключними альтернативами. Умова виникнення конфлікту – мотиви несумісних дій актуалізуються одночасно і мають однакову силу. Це ситуація, коли хочеш і те, і інше, а маєш обрати тільки одне.

2. Припускає вибір між двома в рівній мірі непривабливими можливостями – «з двох зол вибираю менше».

3. Коли одна і та сама мета (можливість) в рівній мірі і приваблива, і неприваблива, вона має і переваги, і недоліки. Внутрішня боротьба пов'язана із зважуванням «за» і «проти».

*Когнітивними називають конфлікти*, в основі яких знаходиться суперечність несумісних уявлень. Наприклад, вчинок друга викликає суперечність двох уявлень: «він мій друг» і «друзі так не вчиняють». Треба примирити два невідповідних одне одному уявлення: виправдання власних дій (ми усвідомлюємо, що вчинили врозріз із своїми принципами) та аргументацію вибору (ухвалення рішення всупереч логіці).

*Рольові конфлікти*, суперечливі проблеми, що зачіпають діяльну сферу життя особи. Два види ролевих конфліктів:

– міжрольові – коли різні рольові позиції особи виявляються несумісними, наприклад, професійної ролі та сімейних ролей (дружини, матері) для жінки, тобто чим більше приділяєш час роботі, тим більше страждає сім'я;

– внутрішньорольові – суперечності, що виникають між вимогами ролі і можливостями особи, коли через нездатність людини відповідати вимогам ролі або небажання робити це виникає проблема вибору (вибрати роль і зрадити собі або відмовитися від ролі).

### **Подолання особистісних конфліктів і криз**

Люди в більшості випадків так чи інакше проживають свої конфлікти або кризи і якимось справляються з ними. На думку фахівців, існують конструктивні і неконструктивні стратегії того, щоб упоратися зі своїми психічними труднощами.

Ефективні стратегії направлені на роботу із самою проблемою, із змістом виниклої суперечності і мають на своїй меті подолання тих перешкод, які створює дана проблема на шляху самоактуалізації особистості. Отже, вихід з кризи продуктивний, якщо він усе ж таки дійсно «звільняється» від проблеми, що породила його, та робить її більш зрілою.

Навпаки, ті стратегії, які по суті є психологічно неефективними, як би їх не оцінював сам індивід, реально виявляються спрямованими на ослаблення, пом'якшення гостроти кризи, що переживається, супроводжуючих його емоційних станів. У першому випадку людина, відчувши біль, намагається з'ясувати його причину і справитися з ним, вилікувавши хворобу. У другому – вона просто приймає пігулки, намагаючись заглушити неприємні відчуття.

## **II. КЛЮЧОВІ СЛОВА ТЕМИ**

*Конфлікт, особистісні, міжособистісні та міжгрупові конфлікти, кризи.*

## **III. САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТА**

### **A. ОПРАЦЮВАННЯ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Андреев, В.И. Конфликтология. Искусство спора, разрешения конфликтов, ведения переговоров [Текст] / В.И. Андреев. – М.: Политиздат, 1989. – 180 с.
2. Анцупов, А.Я. Конфликтология [Текст] / А.Я. Анцупов, А.Я Шипилов. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 551 с.
3. Бородкин, Ф.М. Внимание: конфликт! [Текст] / Ф.М. Бородкин, Н.М. Корякин. – Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1988. – 168 с.
4. Життєві кризи особистості [Текст]. – К.: Академкнига, 1998. – 168 с.
5. Пірен, М.І. Основи конфліктології [Текст] / М.І. Пірен. – К.: КВГІ, 1997. – 212 с.

## **Б. МЕТОДИКИ ДЛЯ САМОПІЗНАННЯ ТА САМОНАВІЮВАННЯ СТУДЕНТІВ**

### ***МЕТОДИКА ДІАГНОСТИКИ СХИЛЬНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ДО КОНФЛІКТНОЇ ПОВЕДІНКИ (МЕТОДИКА К. ТОМАСА) [18, с. 470 – 475]***

#### **ОПИТУВАЛЬНИК**

1. А. Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідальність за вирішення суперечного питання.  
Б. Замість того, щоб обговорювати те, у чому ми розходимося, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обоє не згодні.
2. А. Я намагаюся знайти компромісне рішення.  
Б. Я намагаюся влагодити справу з урахуванням інтересів як іншого, так і моїх власних.
3. А. Звичайно я наполегливо прагну домогтися свого.  
Б. Я намагаюся заспокоїти іншого й, 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. Залагоджуючи спірну ситуацію, я весь час намагаюся знайти підтримку в іншого.  
Б. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості.
6. А. Я намагаюся уникнути неприємностей.  
Б. Я намагаюся домогтися свого.
7. А. Я намагаюся відкласти вирішення спірного питання для того, щоб з часом вирішити його остаточно.  
Б. Я вважаю за можливе в чомусь поступитися, щоб домогтися іншого.
8. А. Звичайно я наполегливо прагну домогтися свого.  
Б. Я в першу чергу намагаюся ясно визначити те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання.
9. А. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь виникаючі розбіжності.  
Б. Я прикладаю зусилля, щоб домогтися свого.
10. А. Я твердо прагну досягти свого.  
Б. Я намагаюся знайти компромісне рішення.
11. А. В першу чергу я намагаюся ясно визначити те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання.

Б. Я намагаюся заспокоїти іншого й головним чином, зберегти наші відносини.

12. А. Найчастіше я уникаю займати таку позицію, що 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 й запитую про його погляди.

Б. Я намагаюся показати іншому логіку й переваги моїх поглядів.

15. А. Я намагаюся заспокоїти іншого й, головним чином, зберегти наші відносини.

Б. Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруженості.

16. А. Я намагаюся не зачепити почуття іншого.

Б. Я намагаюся переконати іншого в перевагах моєї позиції.

17. А. Звичайно я наполегливо намагаюся домогтися свого.

Б. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості.

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. В першу чергу я намагаюся ясно визначити те, у чому полягають всі порушені інтереси й спірні питання.

Б. Я намагаюся відкласти вирішення спірного питання для того, щоб з часом вирішити його остаточно.

20. А. Я намагаюся негайно перебороти наші розбіжності.

Б. Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигід і втрат для нас обох.

21. А. Коли веду переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого.

Б. Я завжди схильюсь до прямого обговорення проблеми.

22. А. Я намагаюся знайти позицію, що перебуває посередині між моєю позицією і точкою зору іншої людини.

Б. Я відстоюю свої бажання.

23. А. Як правило, я стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

Б. Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.

24. А. Якщо позиція іншого здається йому дуже важливою, я постараюся піти назустріч його бажанням.

Б. Я намагаюся переконати іншого прийти до компромісу.

25. А. Я намагаюся показати іншому логіку й переваги моїх поглядів.

Б. Коли веду переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого.

26. А. Я пропоную середню позицію.  
Б. Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.
27. А. Найчастіше я уникаю займати таку позицію, що може викликати суперечки.  
Б. Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.
28. А. Звичайно я наполегливо прагну домогтися свого.  
Б. Залагоджуючи ситуацію, я звичайно намагаюся знайти підтримку в іншого.
29. А. Я пропоную середню позицію.  
Б. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь виникаючі розбіжності.
30. А. Я намагаюся не зачепити почуттів іншого.  
Б. Я завжди займаю таку позицію в спірному питанні, щоб ми разом з іншою зацікавленою людиною могли домогтися успіху.

Кількість балів, набраних індивідом відповідно до кожної шкали, дає уявлення про наявність у нього тенденції до прояву відповідних форм поведінки в конфліктних ситуаціях.

Досліджуючи конфліктні явища, К. Томас звертав увагу на зміну традиційного ставлення до конфліктів, зазначаючи, що на ранніх етапах їхнього вивчення широко використовувався термін «розв'язання конфліктів». Він також підкреслював, що термін має на увазі те, що конфлікт можна й необхідно розв'язувати або елімінувати.

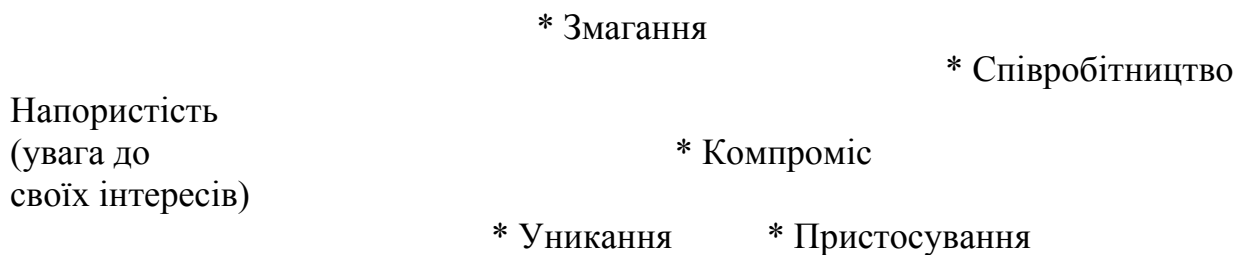
Метою розв'язання конфліктів, таким чином, був деякий ідеальний безконфліктний стан, коли люди працюють у повній гармонії. Однак останнім часом відбулася істотна зміна у ставленні фахівців до цього аспекту дослідження конфліктів. Вона була викликана, на думку К. Томаса, щонайменше двома обставинами: усвідомленням даремності зусиль стосовно повної елімінації конфліктів та збільшенням кількості досліджень, що вказують на позитивні функції конфліктів. Звідси, на думку автора, смисловий наголос повинен бути перенесений з елімінування конфліктів на керування ними. Відповідно до цього К. Томас вважає за потрібне сконцентрувати увагу на таких аспектах вивчення конфліктів: які форми поведінки в конфліктних ситуаціях характерні для людей, які з них є більше продуктивними або деструктивними; яким чином можна стимулювати продуктивну поведінку.

Для опису типів поведінки людей у конфліктних ситуаціях К. Томас пропонує застосовувати двовимірну модель регулювання конфліктів, основними вимірами в якій є кооперація, пов'язана з увагою людини до інтересів інших людей, втягнутих

у конфлікт, і напористість, для якої характерний акцент на захист власних інтересів. Відповідно до цих двох основних вимірів К. Томас виділяє такі способи регулювання конфліктів:

- 1) змагання (конкуренція) як прагнення домогтися задоволення своїх інтересів на зло іншому;
- 2) пристосування, що означає на противагу суперництву, приношення в жертву власних інтересів заради іншого;
- 3) компроміс;
- 4) уникання, для якого характерно як відсутність прагнення до кооперації, так і відсутність тенденції до досягнення власних цілей;
- 5) співробітництво, коли учасники ситуації приходять до альтернативи, що повністю задовольняє інтереси обох сторін.

### **П'ять способів регулювання конфліктів (за К. Томасом)**



К. Томас вважає, що при униканні конфлікту жодна із сторін не досягає успіху; при таких формах поведінки, як конкуренція, пристосування й компроміс, або один з учасників опиняється у вигазі, а інший програє, або обоє програють, тому що йдуть на компромісні поступки. І тільки в ситуації співробітництва обидві сторони опиняються у вигазі.

У своєму опитувальнику з виявлення типових форм поведінки К. Томас описує кожний з п'яти перерахованих можливих варіантів 12 судженнями про поведінку індивіда в конфліктній ситуації. У різних сполученнях вони згруповані в 30 пар, у кожній з яких респондентові пропонується вибрати те судження, що є найбільш типовим для характеристики його поведінки.



Таблиця 7.1

## КЛЮЧ

№	Суперництво	Співробітництво	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

#### **IV. КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ**

##### **Питання для самоконтролю та вправи**

8. Назвіть основні типи конфліктів та охарактеризуйте їх.
9. Які стратегії подолання конфліктних ситуацій ви вважаєте ефективними для вашої професійної діяльності?
10. Опануйте методи психопрофілактики та психокорекції конфліктів.
11. Дайте характеристику основних вікових криз та поясніть, яке вони мають значення для особистості.
12. Самостійно створіть опорний конспект за темою на підставі опрацювання рекомендованої літератури та ознайомлення з матеріалами посібника.

## **ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ З ДИСЦИПЛІНИ «ПСИХОЛОГІЯ»**

- 1. Коли наукова психологія отримала офіційне оформлення у зв'язку з початком ери експериментальної психології і з чийм ім'ям це було пов'язано:**
  - а) Аристотель, 4 ст. до н.е.;
  - б) Платон, 5 – 4 ст. до н.е.;
  - в) Р. Декарт, 17 ст.;
  - г) Дж. Локк, 17 ст.;
  - д) В. Вундт, 1879 р.;
  - е) З. Фрейд, 1903 р.
  
- 2. Хто з давньогрецьких філософів видає за постулат існування душі як самостійної божественної субстанції, що незалежна від тіла й тому безсмертна:**
  - а) Аристотель;
  - б) Платон;
  - в) Демокрит;
  - г) Сократ.
  
- 3. Хто ввів поняття «свідомість» і є автором висловлення: «Мислю, отже, існую»:**
  - а) Аристотель;
  - б) Платон;
  - в) Р. Декарт;
  - г) Дж. Локк;
  - д) В. Вундт;
  - е) З. Фрейд;
  - ж) А. Маслоу.
  
- 4. Який науковий напрямок психології виділяє як предмет науки про свідомість людини, що повинен вивчатися експериментально:**
  - а) структуралізм,
  - б) функціоналізм,
  - в) трансперсональна психологія,
  - г) біхевіоризм,
  - д) фрейдизм,
  - е) гештальтпсихологія,
  - ж) гуманістичні теорії особистості.

5. **Який науковий напрямок психології виділяє як предмет науки про діяльність свідомості:**

- а) структуралізм,
- б) функціоналізм,
- в) трансперсональна психологія,
- г) біхевіоризм,
- д) фрейдизм,
- е) гештальтпсихологія,
- ж) гуманістичні теорії особистості.

6. **На перетинанні яких галузей знань виникла психологія?** \_\_\_\_\_

7. **Який науковий напрямок психології виділяє як предмет науки про поведінку**

- а) структуралізм,
- б) функціоналізм,
- в) трансперсональна психологія,
- г) біхевіоризм,
- д) фрейдизм,
- е) гештальтпсихологія,
- ж) гуманістичні теорії особистості.

8. **Який науковий напрямок психології виділяє як предмет науки не тільки про свідомість, але й про несвідоме:**

- а) структуралізм,
- б) функціоналізм,
- в) трансперсональна психологія,
- г) біхевіоризм,
- д) фрейдизм,
- е) гештальтпсихологія,
- ж) гуманістичні теорії особистості.

9. **У чому полягає особливість психології як науки?**  
\_\_\_\_\_

10. **Наведіть основні методи психології** \_\_\_\_\_

11. **Онтогенез це:**

- а) еволюційний розвиток психіки,
- б) індивідуальний розвиток психіки;
- в) розвиток психіки в період дитинства.

**12. Філогенез це:**

- а) еволюційний розвиток психіки,
- б) індивідуальний розвиток психіки;
- в) розвиток психіки в період дитинства.

**13. Що таке психіка, у чому її особливості?** \_\_\_\_\_

**14. Назвіть основні функції психіки** \_\_\_\_\_

**15. Які рефлекси даються при народженні людині:**

- а) безумовні;
- б) умовні.

**16. Які рефлекси набуваються в процесі життєвого досвіду:**

- а) безумовні;
- б) умовні.

**17. Відповідно до якої теорії психіка належить всьому живому, у тому числі й рослинам:**

- а) антропсихізм,
- б) панпсихізм,
- в) біопсихізм,
- г) нейропсихізм,
- д) мозкопсихізм,
- е) теорія А. Н. Леонтєва.

**18. Відповідно до якої теорії психіка властива тільки людині:**

- а) антропсихізм,
- б) панпсихізм,
- в) біопсихізм,
- г) нейропсихізм,
- д) мозкопсихізм,
- е) теорія А. Н. Леонтєва.

**19. Відповідно до якої теорії психіка властива тільки організмам, які мають нервову систему:**

- а) антропсихізм,
- б) панпсихізм,
- в) біопсихізм,
- г) нейропсихізм,
- д) мозкопсихізм,

е) теорія А. Н. Леонтєва.

**20. Відповідно до якої теорії критерієм появи зачатків психіки в живих організмів є наявність чутливості:**

- а) антропсихізм,
- б) панпсихізм,
- в) біопсихізм,
- г) нейропсихізм,
- д) мозкопсихізм,
- е) теорія А. Н. Леонтєва.

**21. Відповідно до якої теорії психіка властива всьому світу, у тому числі й неживій природі:**

- а) Антропсихізм,
- б) панпсихізм,
- в) біопсихізм,
- г) нейропсихізм,
- д) мозкопсихізм,
- е) теорія А. Н. Леонтєва.

**22. Назвіть основні функції лівої півкулі головного мозку людини**

---

**23. Назвіть основні функції правої півкулі головного мозку людини**

---

**24. Завдяки якому рівню розвитку психіки живі організми здатні змінювати фізіологічний стан (реагувати) під впливом біологічно значимих впливів, безпосередньо пов'язаних з життєдіяльністю організму:**

- а) подразливість,
- б) чутливість,
- в) поведінка,
- г) свідомість.

**25. Завдяки якому рівню розвитку психіки живі організми здатні відображати вплив, реагувати на впливи, які самі по собі безпосередньо не впливають на життєдіяльність організму, а тільки сигналізують про наявність біологічно значимих впливів, забезпечуючи кращу адаптацію організму до навколишнього світу:**

- а) подразливість,
- б) чутливість,

- в) поведінка,
- г) свідомість.

**26. Завдяки якому рівню розвитку психіки людина має здатність самостійно, тобто без впливу подразників середовища, регулювати свою поведінку, діяти усвідомлено й самостійно:**

- а) подразливість,
- б) чутливість,
- в) поведінка,
- г) свідомість.

**27. На якій стадії тварини здатні відображати лише окремі властивості зовнішніх впливів:**

- а) елементарної сенсорної психіки,
- б) перцептивної (сприймаючої) психіки,
- в) інтелектуальної психіки.

**28. На якій стадії тварини відображають зовнішню дійсність у формі не окремих відчуттів, а цілісних образів речей:**

- а) елементарної сенсорної психіки,
- б) перцептивної (сприймаючої) психіки,
- в) інтелектуальної психіки.

**29. На якій стадії тварини здатні відображати міжпредметні зв'язки і ситуацію в цілому, тобто тварина здатна обходити перешкоди, знаходити рішення двофазних завдань:**

- а) елементарної сенсорної психіки,
- б) перцептивної (сприймаючої) психіки,
- в) інтелектуальної психіки.

**30. Конкретна людина, узята в системі її стійких соціально обумовлених психологічних характеристик, які проявляються в суспільних зв'язках і відносинах, визначають її моральні вчинки і мають істотне значення для неї самої та оточуючих:**

- а) індивід,
- б) особистість.

**31. Визначається біологічною доцільністю й полягає в забезпеченні можливості існування конкретного представника або виду в цілому; поведінки живої істоти, що не вимагає виучки:**

- а) інстинкти,

- б) навички,
- в) найпростіший інтелект.

**32. Виучені, засновані на власному життєвому досвіді, індивідуальні для кожної тваринної форми поведінки:**

- а) інстинкти,
- б) навички,
- в) найпростіший інтелект.

**33. Для виконання такої дії необхідно виявити зв'язок з предметами, їх відношення один до одного, треба передбачати результати своїх дій:**

- а) інстинкти,
- б) навички,
- в) найпростіший інтелект.

**34. Що обумовлено генотипно в людині:**

- а) індивідуальні властивості,
- б) особистісні властивості.

**35. Біологічний організм, носій загальних генотипних спадкоємних властивостей біологічного виду це:**

- а) індивід,
- б) особистість.

**36. Що являє собою структура особистості? \_\_\_\_\_**

**37. Що розуміють під «самоактуалізуючою особистістю»? \_\_\_\_\_**

**38. Автори гуманістичної психології:**

- а) Маслоу, Роджерс,
- б) Скіннер, Уотсон,
- в) Фрейд, Юнг.

**39. Автори психоаналізу:**

- а) Маслоу, Роджерс,
- б) Скіннер, Уотсон,
- в) Фрейд, Юнг.

**40. Автори біхевіористської психології:**

- а) Маслоу, Роджерс,
- б) Скіннер, Уотсон,



в) Фрейд, Юнг.

41. Що таке мотив? \_\_\_\_\_

42. Що таке потреба? \_\_\_\_\_

43. Розставте основні форми спрямованості особистості в ієрархічному порядку:

- а) прагнення,
- б) схильність,
- в) бажання,
- г) світогляд,
- д) переконання,
- е) ідеал,
- ж) інтерес,
- з) потяг.

44. Що таке здібності? \_\_\_\_\_

45. Наведіть основні рівні розвитку здібностей \_\_\_\_\_

46. Хто є родоначальником теорії про темперамент:

- а) Аристотель;
- б) Платон;
- в) Гіппократ;
- г) Е. Фромм;
- д) В. Вундт;
- е) З. Фрейд;
- ж) А. Маслоу.

47. Теорія Гіппократа про темперамент – це система наукових принципів стосовно:

- а) просвітів кровоносних судин,
- б) концентрації різних рідин в організмі.

48. Визначте тип темпераменту людини відповідно до теорії ВНД (вищої нервової діяльності) Павлова: сильний, неврівноважений, рухливий

\_\_\_\_\_

49. Визначте тип темпераменту людини відповідно до теорії ВНД Павлова: сильний, урівноважений, рухливий \_\_\_\_\_

50. Визначте тип темпераменту людини відповідно до теорії ВНД Павлова: слабкий, нерівноважений, інертний \_\_\_\_\_
51. Визначте тип темпераменту людини відповідно до теорії ВНД Павлова: сильний, урівноважений, інертний \_\_\_\_\_
52. У чому проявляється характер людини? \_\_\_\_\_
53. Які терміни ввів у психологію К. Леонгард:
- а) лібідо,
  - б) несвідоме,
  - в) колективне несвідоме,
  - г) акцентуація,
  - д) архетип.
54. Які терміни ввів у психологію З. Фрейд:
- а) лібідо,
  - б) несвідоме,
  - в) колективне несвідоме,
  - г) акцентуація,
  - д) архетип.
55. Які терміни ввів у психологію К. Юнг:
- а) лібідо,
  - б) несвідоме,
  - в) колективне несвідоме,
  - г) акцентуація,
  - д) архетип.
56. Почуттєві етапи пізнання (заповнити пробіли):
- а) \_\_\_\_\_ (окремі ознаки й властивості предмета);
  - б) сприйняття ( \_\_\_\_\_ образ об'єкта);
  - в) \_\_\_\_\_ (вторинний цілісний образ).
57. Чим відрізняється сприйняття від відчуття? \_\_\_\_\_
58. До якого типу відчуттів відносять відчуття болю, голоду, спраги:
- а) інтероцептивні;
  - б) пропріоцептивні;
  - в) екстероцептивні.

59. До якого типу відчуттів відносять відчуття рівноваги й відчуття руху:

- а) інтероцептивні;
- б) пропріоцептивні;
- в) екстероцептивні.

60. До якого типу відчуттів відносять зорові, слухові, нюхові, смакові, температурні, тактильні, дотикальні відчуття:

- а) інтероцептивні;
- б) пропріоцептивні;
- в) екстероцептивні.

61. Види пам'яті за тривалістю збереження матеріалу (заповнити пробіли):

- а) \_\_\_\_\_;
- б) короткочасна;
- в) \_\_\_\_\_;
- г) довгострокова;
- д) \_\_\_\_\_.

62. Види пам'яті за характером психічної активності (заповнити пробіли):

- а) рухова;
- б) \_\_\_\_\_;
- в) образна;
- г) \_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_.

63. Види пам'яті за характером цілей діяльності або ступенем участі вольового процесу в запам'ятовуванні (заповнити пробіли):

- а) \_\_\_\_\_ (ненавмисна);
- б) \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_).

64. Наведіть приклади пасивної уяви \_\_\_\_\_

65. Види активної уяви (заповнити пробіли):

- а) \_\_\_\_\_;
- б) просторова;
- в) \_\_\_\_\_;
- г) мрія.

66. Види мислення (заповнити пробіли):

- а) наочно-\_\_\_\_\_;
- б) \_\_\_\_\_-образне;
- в) \_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_.

67. Основні форми мислення (заповнити пробіли):

- а) \_\_\_\_\_ (одиночні й загальні);
- б) \_\_\_\_\_;
- в) умовиводу.

68. Чим відрізняється уявлення від уяви? \_\_\_\_\_

69. Основні види розумових операцій (заповнити пробіли):

- а) \_\_\_\_\_;
- б) аналіз і \_\_\_\_\_;
- в) \_\_\_\_\_ і конкретизація;
- г) індукція та \_\_\_\_\_.

70. Види мовних процесів (заповнити пробіли):

- а) аудіювання;
- б) \_\_\_\_\_;
- в) читання;
- г) \_\_\_\_\_.

71. Види уваги (заповнити пробіли):

- а) \_\_\_\_\_;
- б) мимовільна;
- в) \_\_\_\_\_.

72. Для виникнення довільної уваги необхідні:

- а) мета;
- б) інтерес;
- в) воля.

73. Назвіть основні види спілкування \_\_\_\_\_

74. Чому ми повинні більше вірити при спілкуванні:

- а) вербальним проявам;
- б) невербальним проявам.

75. Для першого враження досить:

- а) 2 хв;
- б) 25 хв;
- в) 15 сек.

76. Аспекти спілкування:

- а) комунікативний,
- б) гуманістичний;
- в) перцептивний;
- г) інтерактивний;
- д) ритуальний.

77. Назвіть основні засоби маніпуляції \_\_\_\_\_.

78. Назвіть основні види впливу \_\_\_\_\_.

79. **Форми спілкування (заповнити пробіли):**

- а) безпосереднє й \_\_\_\_\_;
- б) відкрите й \_\_\_\_\_;
- в) суб'єкт- \_\_\_\_\_ і \_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_;
- г) рольове й \_\_\_\_\_.

80. **Автор трансактного аналізу:**

- а) З. Фрейд,
- б) Е. Фромм;
- в) Е. Берн;
- г) Р. Бендлер.

81. **Укажіть, які види впливу є конструктивними:**

- а) переконання;
- б) навіювання;
- в) самопросування;
- г) прохання;
- д) зараження;
- е) наслідування;
- ж) формування прихильності;
- и) деструктивна критика;
- к) маніпуляція;
- л) примус;
- м) ігнорування.

82. **Укажіть, які види впливу є деструктивними:**

- а) переконання;
- б) навіювання;
- в) самопросування;
- г) прохання;
- д) зараження;

- е) наслідування;
- ж) формування прихильності;
- и) деструктивна критика;
- к) маніпуляція;
- л) примус;
- м) ігнорування.

83. Назвіть основні форми взаємодії людей \_\_\_\_\_

84. Воля – це:

- а) свідоме регулювання людиною своєї поведінки й діяльності;
- б) несвідоме регулювання людиною своєї поведінки й діяльності;
- в) уміння переборювати внутрішні й зовнішні труднощі при здійсненні цілеспрямованих дій і вчинків.

85. Назвіть характерні якості волі \_\_\_\_\_

86. До найбільш значимих емоцій належать такі типи емоційних переживань (заповнити пробіли):

- а) афекти;
- б) \_\_\_\_\_;
- в) почуття;
- г) \_\_\_\_\_.

87. Що таке фрустрація? \_\_\_\_\_

88. Що може бути причиною стресу:

- а) неприємна ситуація, з якою ми зіткнулися;
- б) приємна ситуація, з якою ми зіткнулися;
- в) усяка несподіванка, що порушує звичну течію життя.

89. Діяльність, пов'язана зі стресом, може бути:

- а) приємною,
- б) неприємною,
- в) будь-якою.

90. Чим почуття відрізняються від емоцій? \_\_\_\_\_

91. Види почуттів залежно від спрямованості (заповнити пробіли):

- а) моральні (виражають ставлення до \_\_\_\_\_);
- б) \_\_\_\_\_ (виражають ставлення особистості до процесу пізнання);

в) \_\_\_\_\_ (почуття краси, що проявляються при сприйнятті творів мистецтва, явищ дійсності);

г) практичні (переживання людиною її ставлення до \_\_\_\_\_).

92. Що таке емпатія? \_\_\_\_\_

93. Що таке амбівалентні переживання? \_\_\_\_\_

94. Назвіть основні компоненти структури особистості?  
\_\_\_\_\_

95. Класифікація емоцій за ступенем мобілізації ресурсів організму й ступенем впливу на активність людини:

а) стеничні – сили, які \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_);

б) \_\_\_\_\_ – знижують активність, послабляють бажання, інтерес (сум, смуток, невдача).

96. Що таке конфлікт? \_\_\_\_\_

97. Що таке криза? \_\_\_\_\_

98. Які три умови повинні бути дотримані, щоб протиріччя переросли в конфлікт? \_\_\_\_\_

99. Кому належить періодизація вікових криз:

а) Е. Фромму,

б) Е. Еріксону,

в) З. Фрейду,

г) А. Маслоу.

100. Яка потреба, відповідно до концепції А. Маслоу, знаходиться на вершині піраміди людських потреб? \_\_\_\_\_

## **МЕТОДИКА САМОВИХОВАННЯ І САМОРОЗВИТКУ СТУДЕНТА [27, с. 323 – 332]**

Успішність навчання студента у ВНЗ суттєво залежить від рівня його самостійності, уміння планувати й організовувати свою навчально-професійну діяльність. Тому студентові (особливо студентові-психологу) варто знати про деякі важливі правила організації діяльності, які розробила психологічна наука.

### **1. Як навчитися формулювати свої цілі та фіксувати це у своїй свідомості? (за І.В. Дубровіною)**

**1. Візьміть олівець і папір.** Розмістіться зручніше там, де Ви відчуваєте себе максимально комфортно. А тепер постарайтеся, не роблячи собі ніяких (!) обмежень, намалювати своє майбутнє життя – так, як Ви хотіли б, щоб воно склалося, з тими дорогами, по яких Ви хотіли б пройти, з тими вершинами, на які Ви хотіли б зійти.

Почніть зі списку того, про що Ви мрієте, ким і яким хочете стати, де жити, що робити, що мати. Зосередьтеся і протягом 10 – 15 хвилин змусьте свій олівець безперервно працювати. Де тільки можна, скорочуйте слова і переходьте до наступного бажання. Дайте волю своїй уяві, відкидайте сумніви й обмеження.

Записуючи те, чого Ви б хотіли домогтися, керуйтеся такими *правилами*:

1. Формулюйте свої мрії в позитивних термінах. Не пишіть того, чого б Ви не хотіли, а тільки те, до чого Ви прагнете.

2. Будьте максимально конкретні. Постарайтеся ясно уявити собі, як це виглядає, як пахне, як звучить, яке на дотик. Чим сенсорно багатший Ваш опис, тим більше він залучить Ваш мозок для досягнення мети.

3. Постарайтеся скласти чітке уявлення про результат. Що саме буде, коли Ви досягнете своєї мети? Що Ви будете тоді відчувати? Що і хто буде Вас оточувати? Який це матиме вигляд? Як взагалі довідатися, що Ви добилися того, до чого прагнули?

4. Важливо формулювати такі цілі, досягнення яких переважно залежить від Вас. Не треба розраховувати на те, що хтось щось мусить зробити і тоді все буде добре. Те, до чого Ви прагнете, має належати Вам, іти до Вас, бути Вашим.

5. Спроектуйте в майбутнє наслідки Ваших сьогоднішніх цілей. Подумайте, чи не нанесуть вони шкоди іншим людям? Ваші результати мають бути корисними для Вас та інших і бути «екологічно чистими».

Ці п'ять правил треба пам'ятати і враховувати також при подальшій роботі.

На цьому етапі можна скористатися й іншим дуже ефективним прийомом – малюнком. Достоїнством малюнка є не тільки те, що він безпосередньо залучає сенсорну сферу, але й те, що для більшості студентів малювання – аж ніяк не звичне рутинне заняття (деякі признаються, що не малювали з дитинства), а емоційно заразливе, яке



долає звичні стереотипи. Це дія, що дає змогу максимально розгальмуватися, зняти бар'єри, дати волю уяві.

**2. Перегляньте складений раніше список**, придивіться до намальованого портрета і визначте, у якому часі Ви працюєте. Чи хочете Ви все те, про що написали, отримати вже завтра чи, навпаки, Ваші цілі стосуються дуже віддаленого майбутнього.

Відповідно в першому випадку треба подумати про далеку перспективу, а в другому – про найближчі цілі, плани, кроки. Важливо мати чітке уявлення і про перший крок, і про останній.

**3. З усього того, про що Ви написали, виберіть чотири найважливіші** на цей рік цілі. Виберіть те, що за умови реалізації, досягнення мети дасть Вам найбільше задоволення, те, що Вас найбільше хвилює. Випишіть ці чотири цілі, а потім напишіть, чому Ви дійсно впевнені, що це для Вас так важливо.

**4. Тепер, коли складений список із чотирьох головних цілей, необхідно знову переглянути їх через призму сформульованих вище правил, тобто уточнити:**

- чи сформульована кожна мета у позитивних термінах;
- чи конкретно це формулювання;
- чи є чітке уявлення про результат;
- чи підконтрольне досягнення цієї мети Вам особисто;
- наскільки Ваша мета етично й «екологічно» чиста?

Якщо з'явиться потреба щось виправити, треба ці корективи внести.

**5. Складіть список необхідних для досягнення цілей і ресурсів**, які Ви вже маєте (якісь риси характеру, друзі, які Вас підтримають і Вам допоможуть, фінансові ресурси, рівень Вашої освіти, Ваша енергія, зрештою, час, який Ви маєте і т. ін.).

**6. Спробуйте пригадати ті випадки зі свого життя**, коли Ви відчували, що добилися успіху. Це може бути будь-що, від вдалої відповіді на занятті до вечора, проведеного з друзями. Які з перелічених вище ресурсів Ви тоді використовували максимально ефективно?

Пригадайте 3–5 таких випадків. Запишіть їх, зафіксуйте на папері, що Ви тоді робили, які свої якості, здібності, ресурси використовували. Що взагалі це була за ситуація, у якій Ви змогли домогтися успіху?

**7. Опишіть**, якою людиною Ви мусите бути, щоб досягти своїх цілей.

Можливо, варто було б бути більш зібраним і дисциплінованим, а може, і навпаки, розкутим і спонтанним. А може, Ви хотіли б навчитися краще розподіляти свій час або підвищити свою самооцінку. Подумайте і заповніть такими записами про свою особистість, як мінімум, одну сторінку.

**8. Сформулюйте, що перешкоджає мати** все те, про що Ви мрієте, до чого прагнете безпосередньо зараз. Що конкретно Вам заважає? Що Вас обмежує?

**9. Складіть** для кожної із чотирьох обраних цілей чернетку покрокового плану для її досягнення. Почніть з кінцевого результату, а потім крок за кроком

сплануйте весь шлях аж до того, що Ви можете зробити за цим планом уже сьогодні.

**10. Завдання наступного кроку** – розробити власну стратегію досягнення успіху. Е. Роббінс пропонує на цьому етапі скористатися деякими ідеями нейролінгвістичного програмування Дж. Гріндера і Р. Бандлера, а саме: спробувати змодельовати когось, хто вже досяг того, що Ви прагнете. Скористайтеся такими моделями. Цими людьми можуть бути ті, кого Ви добре знаєте, або відомі люди, які домоглися незвичайних успіхів.

Запишіть імена 3 – 5 осіб, які вже домоглися того, до чого Ви прагнете. Коротко опишіть їхні особистісні якості і дії, що привели їх до успіху. Після цього заплющіть очі та уявіть, що кожен із цих трьох (п'ятьох) успішних людей збирається Вам порадити, як найкраще досягти мети. Запишіть основну ідею того, що вони скажуть. Записуйте все, що спаде Вам на думку. Навіть якщо Ви не знаєте цих людей, вони можуть стати хорошими порадиниками.

А тепер виконайте таку корисну вправу. Згадайте випадок зі свого життя, коли Ви мали абсолютний успіх. Заплющіть очі й уявіть собі це дуже яскраво. Зверніть увагу на те, де у Вас міститься ця «картинка»: ліворуч, праворуч, угорі, внизу, посередині, а також на її розмір, точність і якість, на ті рухи, звуки, почуття, що її творять. Тепер подумайте про ті цілі, що Ви записали. Створіть внутрішню «картину» – що буде, якщо Ви досягнете цього результату. Подумки помістіть цю «картинку» саме туди, де була попередня, і зробіть її того самого розміру, яскравості, кольору. Постарайтеся зробити це якнайкраще. Одночасно зауважте, що Ви відчуваєте? Мабуть, Ви вже зараз відчуєте себе по-іншому – впевненішим в успіху порівняно з тим, коли Ви вперше сформулювали свою мету. Цю вправу треба повторювати якнайчастіше, щоб ваш мозок міг створювати картину майбутнього успіху навіть з більшою легкістю, ніж уже пережитого. Чітка внутрішня картина і переживання «потрібного майбутнього» надзвичайно важливі.

**11. Намалюйте подумки свій ідеальний день.** Що для Вас означатимуть досягнуті цілі? Хто з Вами? Чим Ви зайняті? Що відбувається з Вами після того, як Ви прокинулися, упродовж дня аж до вечора, коли Ви знову ляжете спати? Що Ви будете відчувати, лягаючи в постіль? Візьміть олівець і папір та опишіть усе це.

**12.** А тепер **опишіть ваше ідеальне оточення.** Акцентуйте значення місця, не роблячи собі ніяких обмежень: Де Ви – у лісі, на березі озера, у комфортабельному офісі чи у своїй квартирі? Що біля Вас – комп'ютер, рояль, чашечка кави? Які люди Вас оточують? До того ж пам'ятайте, що мозку необхідний чіткий, ясний, сфокусований сигнал, щоб запрацював описаний Мольцем механізм автоматичного наведення на ціль. Ось чому всі ці вправи дуже корисні.

Необхідно регулярно переглядати – з олівцем і папером – свої життєві цілі та змінювати їх, якщо щось змінилося у Вашому житті або Ви стали іншим. Іноді корисно буває зупинитися і подумати: «А чи до того я, теперішній, дійсно

прагну?»). Добре було б, звичайно, для цього мати спеціальний зошит і зазирати туди хоча б раз у півроку. Кажуть, що японці, які вміють домагатися свого, 95% часу витрачають саме на планування і лише 5% – власне на реалізацію. Очевидно — це вигідно.

## 2. Як планувати свою діяльність?

Перш ніж розпочати виконувати будь-яку справу, треба чітко сформулювати мету майбутньої діяльності. Подумайте і добре усвідомте, чому Ви це будете робити, що Вас спонукає до цього, для чого це потрібно? Оцініть і проаналізуйте можливі шляхи досягнення мети. Намагайтеся врахувати всі можливі варіанти. Виберіть *найкращий варіант*, зваживши всі умови. Звичайно, очевидніший варіант не завжди є найкращим. Намітьте *проміжні етапи* майбутньої роботи, хоча б приблизно визначте час для кожного етапу.

Під час реалізації плану постійно *контролюйте* себе і свою діяльність. Корируйте роботу з урахуванням одержаних результатів, тобто здійснюйте і використовуйте зворотний зв'язок.

Після завершення роботи *проаналізуйте її результати*, оцініть ступінь їх відповідності поставленій меті. Врахуйте зроблені помилки, щоб уникнути їх у майбутньому.

Звичайно, щоб скористатися цими порадами, потрібно докласти багато зусиль та мати терпіння і волю. Досить часто ми не можемо перемогти свої лінощі або впоратися з іншими негативними рисами характеру. Виховання волі й уміння свідомо регулювати свою поведінку – надзвичайно важливе завдання саморозвитку студента.

## 3. Як виховувати волю?

1. Постежте за собою протягом певного часу. Чітко визначте, яких звичок або рис характеру Ви хочете позбутися? Це Ваша мета.

2. «Бій виграє той, хто твердо вирішив виграти», – писав Лев Толстой. Будьте впевненим у собі і в тому, що досягнете мети, оскільки без такої впевненості не варто починати. Ви неодмінно доб'єтесь успіху!

3. Долайте недоліки через заміну їх достоїнствами. Готуйтеся до того, що це тривалий, поступовий процес. Чим менше насильства над собою, тим краще, але пам'ятайте слова Лафонтена: «Шлях, обсіпаний квітами, ніколи не приводить до слави».

4. Оволодівайте трьома самовпливами: самопідбадьорення, самопереконавання і самонаказ. Учність бачити в собі іншого (Ю.М. Орлов назвав його «людиною звички»), від поганих властивостей якого хочете позбутися. Спілкуйтеся і взаємодійте з ним. Але він – це не Ви!

5. Використовуйте будь-яку добру нагоду, щоб виконати один раз прийняте рішення. Тут і тепер, а не там і тоді!

6. Умійте також відступати. Але завжди пам'ятайте, що тактичні поразки не

сміють похитнути Вашої впевненості в стратегічній перемозі. Один «зрив» не є підставою припиняти розпочату роботу над собою.

7. Намагайтеся супроводжувати вплив на себе позитивними емоціями, підкріплювати свої перемоги приємними почуттями. Нагороджуйте себе (цукеркою, склянкою соку, зайвою чвертю години за комп'ютерною грою) за досягнутий успіх.

Навчання у ВНЗ немислиме без постійних розумових зусиль, без активної розумової роботи. Студентові треба піклуватися про розвиток свого розуму.

#### **4. Як розвивати розум?**

1. Самі турбуйтеся про розвиток своєї особистості. Мислить не мозок, а людина за допомогою мозку.

2. Деякі мізки гинуть не від зносу, в основному вони «ржавіють» від неповного вживання. Користуйтеся будь-якою нагодою включити свій мозок у роботу. Перевантажити його майже неможливо, адже протягом життя ми використовуємо лише мізерну частину ресурсів нашого мозку.

3. Не сумуйте, якщо Ви міркуєте не так швидко, як дехто з Ваших товаришів. Завзятість і наполегливість можуть компенсувати недостатню швидкість мислення. Низький рівень інтелекту – це не клеймо на людині. Все піддається розвитку, треба тільки спробувати.

4. Аналізуйте себе, інших людей, вчинки, ситуації, явища. Постійно ставте собі запитання: що це? як? а могло бути інакше? у чому причина? які можливі наслідки? І обов'язково відповідайте на них, робіть висновки.

5. Ставтеся самокритично до свого розуму і доброзичливо до розумової діяльності інших. Усвідомлюйте межі своїх знань, своєї компетентності, але й не принижуйте свої можливості.

6. Одне з найголовніших переваг розуму – здатність зосереджувати увагу. Вчіться концентрувати свою увагу на необхідному предметі, відключаючись від усього стороннього. Тренуйтеся постійно!

7. «Не дозволяй своїй мові випереджати твою думку», – радив давньогрецький філософ Хілон. А В. Шекспір писав: «Де мало слів, там вагу вони мають». Краще задумливе мовчання, ніж бездумна балаканина.

Розум розвивається тоді, коли людина постійно розв'язує завдання, які ставлять перед нею обставини.

#### **5. Як розв'язувати розумові завдання?**

1. Чітко усвідомте умови завдання. Правильно визначте межі того, що Вам відомо. Найчастіше помилки вирішення містяться у невиправданому звуженні або, навпаки, розширенні рамок умови.

2. Перефразуйте питання. Як воно може звучати по-іншому?

3. Усвідомте, якої саме інформації Вам не вистачає для відповіді на питання.

Подумайте, як можна знайти цю інформацію.

4. У творчих завданнях найочевидніший спосіб розв'язання іноді не буває кращим. Не поспішайте!

5. Спробуйте подивитися на завдання по-новому. Аналізуючи свої невдалі підходи до вирішення, дайте відповідь собі на запитання: «Чи не шаблонні ці підходи? У чому їхня стереотипність? Чому вони не підходять?»

6. Викликайте на допомогу свою підсвідомість. Якщо Ви довго ламали голову над завданням (повністю віддалились йому), але безрезультатно, – потрібно відволіктися від завдання, не думати про нього якийсь час, зайнятися чимось іншим. Ваша підсвідомість сама працюватиме над проблемою і, можливо, видасть найкращий результат.

Навчання – це завжди навантаження на пам'ять. Багато студентів переконані, що саме пам'ять – найважливіший психічний процес, і якщо в ніч перед іспитом як слід «напхати» свою пам'ять необхідною інформацією, то успіх забезпечений. Можливо, завдяки значному обсягу короткочасної пам'яті за цих умов вдасться скласти іспит. Але є великі сумніви, що потрібний матеріал збережеться в пам'яті надовго. Цікаво, що було б, якби іспит провели повторно через тиждень? Студент, який готувався тільки одну ніч, мабуть, згадав би тільки мізерно малу частину інформації. Засвоєння матеріалу передбачає залучення не тільки короткочасної пам'яті, але й уваги, мислення, уяви, а найголовнішою умовою для засвоєння є системність у роботі.

## **6. Правила ефективного запам'ятовування**

1. Заучуйте з бажанням знати і пам'ятати. Увага – різець для пам'яті: чим вона гостріша, тим глибші сліди. Чим більше бажання, зацікавленості, емоційності в опануванні нових знань, тим краще запам'ятовування.

2. Починаючи запам'ятовувати, треба поставити перед собою мету – запам'ятати надовго, краще назавжди (а не лише для складання іспиту або відповіді на семінарі). Настанова на тривале збереження інформації забезпечить умови для кращого запам'ятовування. Треба усвідомити, для чого потрібно запам'ятати матеріал, який вивчається. Чим важливіша поставлена мета, тим швидше і міцніше відбувається запам'ятовування.

3. Чим краще зрозумієте, тим краще запам'ятаєте. Відмовтеся від зубріння і під час опрацювання тексту спирайтеся на осмислене запам'ятовування, що у 25 разів продуктивніше від запам'ятовування механічного. Послідовність роботи приблизно така: 1) зрозуміти; 2) встановити логічну послідовність; 3) розбити матеріал на частини і знайти в кожній «ключову фразу» або «опорний пункт»; 4) запам'ятати саме їх і використовувати як «віхи»-орієнтири. Застосовуйте логічні опори, асоціації (за суміжністю, за схожістю і за контрастом) і мисленнєве групування (узагальнення, класифікація, систематизація матеріалу) – хто добре усвідомлює, той швидко запам'ятовує і довго пам'ятає. «Всі жаліються на свою пам'ять, але ніхто не жаліється

на свій розум» (Франсуа де Ларошфуко).

4. Розподіляйте великий за обсягом текст на частини і заучуйте його порціями, а повторювати намагайтеся цілісно – це полегшує розуміння і запам'ятовування окремих частин у їхньому взаємозв'язку.

Краще двічі прочитати і двічі відтворити, ніж п'ять разів читати без відтворення. Розпочинайте повторювати ще до того, як матеріал почав забуватися. При цьому «немає ніякої потреби повторювати вивчене саме в тому порядку, в якому воно заучувалось, навпаки, багато корисніші ті повторення, які вводять виучене в нові комбінації» (К.Д. Ушинський). Оптимальний проміжок між першим і наступним читаннями коливається від 10 хвилин до 16 годин. Перечитування раніше ніж через 10 хвилин є марним, а через 16 годин частина тексту забувається.

5. Заданий навчальний матеріал краще повторювати «по гарячому сліду», особливо ефективно повторення перед сном і зранку. Давно помічено, що кращий спосіб забути щойно вивчене – постаратися відразу ж запам'ятати щось схоже. Тому не варто вчити інформатику після математики, а політологію після соціології. Після філософії вчіть біологію, після психології – економіку. Пам'ять любить розмаїття!

6. Коли вчите, записуйте, малюйте схеми, діаграми, кресліть графіки, зображуйте карикатури, порівнюйте з тим, що знали раніше, складайте план майбутньої відповіді.

7. Дійте! Ми забуваємо 90% того, що чуємо, 50% того, що бачимо і лише 10% того, що робимо. Справжня «мати навчання» не повторення, а застосування. Чим більше буде знайдено можливостей включити запам'ятовуваний матеріал у практичну діяльність, попрацювати з ним, тим глибшим і надійнішим буде запам'ятовування.

8. Якщо щось забули, не поспішайте негайно шукати відповідь у книзі, спробуйте спочатку пригадати це. К.Д. Ушинський писав: «Примушуючи себе наполегливо пригадати те чи інше, ми звикаємо пам'ятати, виховуємо впевненість у можливості пригадати, а ця впевненість має великий вплив на акт відтворення».

9. При нагоді використовуйте мнемотехніку – штучні прийоми, які полегшують запам'ятовування («вузлики на пам'ять»). Наприклад, набір безглузких складів «ри-ка-ку-по-лу-ха» можна запам'ятати, зв'язавши їх у штучне речення «*Приказку послухай*».

10. Пам'ять любить експериментувати над собою. Скористайтеся порадою Мішель де Монтеня: «Найкращий спосіб запам'ятати що-небудь – спробувати забути це». Ще й такі сюрпризи пам'яті: «Те, що найприємніше було б забути, запам'ятовується найкраще» (Бальтасар Грассіан-і-Моралес); «правило краю» – краще запам'ятовується початок і кінець тексту, середина – майже завжди запам'ятовується гірше, «випадає»; якщо виконання якогось завдання перервано, то воно запам'ятається краще порівняно із завданнями, успішно виконаними (ефект Б.В. Зейгарника).

Більшість студентів хвилює питання про способи емоційної саморегуляції. Особливо актуальним це питання постає в день складання іспиту або заліку. Однак і в багатьох інших життєвих ситуаціях уміння регулювати свій емоційний стан, не нервуватися є дуже бажаним. У психології існує багато правил емоційної саморегуляції. Наведемо деякі з них.

### **7. Як керувати своїми емоціями?**

Повністю врятуватися від емоцій і нерозумно, і неможливо. Адже немає емоцій поганих або гарних, стовідсотково шкідливих або стовідсотково корисних. На думку Жана-Жака Руссо, «всі пристрасті гарні, коли ми володіємо ними, і всі погані, коли ми їм підкоряємося».

Джонатан Свіфт сказав: «Віддаватися гніву – часто те саме, що мстити самому собі за провину іншого». Візьміть ці слова своїм девізом, і Ви станете набагато врівноваженішими та оптимістичнішими.

Необхідна умова радісного настрою – гарні взаємини з людьми. І навпаки, радісне сприйняття життя – запорука симпатії і приятного ставлення до Вас інших. Дайте собі настанову на добре і поважне ставлення до людей.

Якщо у Вас виникло роздратування чи Вас охопила лють, то не вгамовуйте їх у собі, а спробуйте «відокремити» від себе. Поспостерігайте за їхнім перебігом, знайдіть і проаналізуйте причину їхньої появи, і Ви переконаєтесь, наскільки мала і несерйозна ця причина. Усе це сприяє згасанню негативних емоцій.

Не намагайтеся просто «придушити» в собі емоції. Пригнічені почуття все одно знайдуть вихід тим чи іншим шляхом або можуть стати причиною захворювання. Краще «відіграйте» ці емоції зовні, але «мирно», без нанесення «емоційних ударів» по людях. Психологи гуманістичного напрямку тут дають такі рекомендації:

- використовуйте «Я-повідомлення», уникаючи «Ти-осудів», тобто повідомляйте про своє почуття, не звинувачуючи партнера, а ділячись з ним хвилюванням;

- здійсніть «Ми-підхід», обговоріть Вашу з партнером («спільну»!) ситуацію взаємодії, пропонуйте вихід, конструктивне вирішення проблеми, що склалася; проте будьте готові вислухати і прийняти інший варіант, дайте партнерові право вибору;

- спілкуйтеся доброзичливо, щиро; будьте «конгруентні» – Ваші слова, інтонація, жести, міміка, постава мають відповідати одне одному, не бути фальшивими;

- виражайте свою емоцію, відображайте її, не намагайтеся зайняти позицію всепрощення, якщо вона не відповідає Вашим справжнім переживанням.

Без професійних здібностей хтозна чи вдасться стати професіоналом. Якщо людина повна сил і бажання змінюватися, вона може розвивати свої здібності.

### **8. Як удосконалювати свої здібності?**

1. Прислухайтесь до свого внутрішнього голосу, до своїх бажань та інтересів. Вони підкажуть, у якій професійній галузі Ви зможете бути найуспішнішим. Не бійтеся наслідувати когось – Ви все ж таки будете першопрохідником своєї долі. Наслідування, ідентифікація з людиною, яка є носієм ідеалу, – ефективний психологічний механізм особистісного розвитку.

2. Не хвилюйтеся, якщо Ви довго не можете визначитися, наприклад, у майбутній професії. Раннє самовизначення, звичайно, дає виграш у часі, але не треба боятися витратити час на пошуки того, у чому Ви по-справжньому обдаровані.

Із тисячі американців-сучасників, яких співвітчизники вважають видатними людьми, змінювали свою професію 160 осіб, поміж ними 37% – двічі, а 20% – понад два рази.

3. Щоб досягти успіху в будь-якій справі, треба наполегливо працювати. Еміль Золя, великий французький письменник, уранці прив'язував себе до стільця, так що хочеш чи не хочеш – пиши.

4. І. Гете сказав: «Хто хоче досягти великого, той мусить уміти обмежувати себе. Хто ж, навпаки, хоче всього, той насправді нічого не хоче і нічого не досягне». Але обмеження дії не має призводити до обмеженості особистості. Необхідною передумовою для досконалого оволодіння однією сферою діяльності є розмаїття знань та інтересів.

5. Якщо у Вас немає здібностей до чогось, але є велике бажання працювати саме в цій галузі – це не трагедія. У психології відомий ефект заміщення: інші особистісні риси зможуть компенсувати відсутні компоненти здібностей.



## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бондарчук, Е.И. Основы психологии и педагогики [Текст]: курс лекций / Е.И. Бондарчук, Л.И. Бондарчук. – К.: МАУП, 2001. – 168 с.
2. Вітенко, І.С. Основи психології [Текст]: підруч. для студ. / І.С. Вітенко. – Вінниця: Нова книга, 2008. – 256 с.
3. Галаган, В.Я. Основи психології і педагогіки [Текст]: навч. посібник / В.Я. Галаган. – К.: КУЕТТ, 2005. – 235 с.
4. Гиппенрейтер, Ю.Б. Введение в общую психологию [Текст] / Ю.Б. Гиппенрейтер. – М.: ЧеРо, Юрайт, 2002. – 336 с.
5. Еникеев, М.И. Психологический энциклопедический словарь [Текст] / М.И. Еникеев. – М.: ТК Велби: Проспект, 2006. – 558 с.
6. Загальна психологія [Текст]: підручник / за ред. С.Д. Максименка. – Вінниця: Нова книга, 2006. – 688 с.
7. Загальна психологія [Текст]: підручник / О.В. Срипенко, Л.В. Долинська, З.В. Огороднійчук та ін. – К.: Либідь, 2005. – 464 с.
8. Корольчук, М.С. Психологія: схеми, опорні конспекти, методики [Текст] / В.М. Крайнюк, В. М. Марченко. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2006. – 320 с.
9. Кун, Д. Основы психологии. Большая энциклопедия психологии: все тайны поведения человека [Текст] / Д. Кун. – С.Пб.: Прайм-Еврознак, 2007. – 720 с.
10. Лебедева, Н.М. Путешествие в Гештальт: теория и практика [Текст] / Н.М. Лебедева, Е.А. Иванова. – С.Пб.: Речь, 2005. – 560 с.
11. Лебедева, Н.Г. Психологія [Текст]: навч. посібник / Н.Г. Лебедева. – Алчевськ: ДонДТУ, 2008. – 268 с.
12. М'ясоїд, П.А. Загальна психологія [Текст]: навч. посібник / П.А. М'ясоїд. – К.: Вища школа, 2001. – 487 с.
13. Маклаков, А.Г. Общая психология [Текст] / А.Г. Маклаков. – С.Пб.: Питер, 2000. – 592 с.
14. Немов, Р.С. Психология [Текст]: в 3 кн. / Р.С. Немов. – 2-е изд. – М.: Просвещение, Владос, 1995.

15. Немов, Р.С. Психология [Текст]: в 3 кн.: учебник / Р.С. Немов. – М.: Гуманит. издат. центр «ВЛАДОС», 2001. – Кн.1, 2.
16. Немов, Р.С. Психология [Текст]: словарь-справочник: в 2 ч. /Р.С. Немов. – М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. – Ч.1. – 304 с.
17. Подоляк, Л.Г. Психологія вищої школи: Практикум [Текст]: навч. посібник / Л.Г. Подоляк, В.І. Юрченко. – К.: Каравела, 2008. – 350 с.
18. Практическая психодиагностика. Методики и тесты [Текст] [ред.-сост. Д.Я. Райгородский]. – Самара: Издат.дом «БАХРАХ-М», 2001. – 672 с.
19. Психологія [Текст]: навч. посібник / О.В. Винославська, О.А. Бреусенко-Кузнєцов, В.Л. Злишков та ін.; за ред. О.В. Винославської. – 2-ге вид. – К.: Фірма ІНКОС, 2009. – 390 с.
20. Психология [Текст]: учебник / под ред. А.А. Крылова. – М.: Проспект, 2001. – 584 с.
21. Психология [Текст]: учебник / под ред. А.А. Крылова. – 2-е изд. – М.: ТК Велби, Проспект, 2004. – 752 с.
22. Психология [Текст]: учеб. для техн. вузов / под ред. В.Н. Дружинина. – С.Пб.: Питер, 2000. – 608 с.
23. Синявський, В.В. Психологічний словник [Текст] / В.В. Синявський, О.П. Сергєєнкова, Н.А. Побірченко. – К.: Науковий світ, 2007. – 274 с.
24. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии [Текст] / С.Л. Рубинштейн. – 2-е изд. – С.Пб.: Питер, 2002. – 720 с.
25. Столяренко, Л.Д. Основы психологи [Текст] / Л.Д. Столяренко. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 672 с.
26. Практикум по основам психологии: тексты и хрестоматия [Текст]: учеб. пособие / [сост. В.А. Мельников]. – Симферополь: СОНАТ, 1997. – 256 с.
27. Дубровіна, І.В. Методика самовиховання і саморозвитку студента [Текст] / І.В. Дубровіна // Психологія вищої школи: Практикум: навч. посіб. / Л.Г. Подоляк, В.І. Юрченко. – К.: Каравела, 2008. – С.323 – 332.

## ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

<b>А</b>		Мислення	29, 37, 38, 64, 65, 70, 73
Акцентуація	48, 49		
Амбівалентні переживання	93	<b>Н</b>	
Астенічні емоції	91	Настрій	92, 95
Афекти	91, 92	Невербальне спілкування	102, 103
		Несвідоме	11, 23, 29, 30, 74
<b>Б</b>		<b>О</b>	
Біхевіоризм	12	Особистість	40, 41, 44
<b>В</b>		<b>П</b>	
Вербальне спілкування	103	Пам'ять	71, 72, 149
Відчуття	13, 14, 29, 43, 46, 64	Пізнавальні процеси	31, 64
Воля	90, 91	Почуття	92, 94, 151
Вплив	106, 107	Психіка	11, 23, 25, 27
		Психічні властивості	31
<b>Г</b>		Психічні стани	31
Гештальтпсихологія	13	Психічні процеси	31
Гуманістичні теорії особистості	13		
<b>Д</b>		<b>Р</b>	
Довільні процеси	70	Рефлексія	102, 109
<b>Е</b>		<b>С</b>	
Експеримент	14	Свідомість	10, 11, 12, 23, 26, 28, 29, 30, 66, 90
Екстраверт	47, 49, 59, 60, 61	Спілкування	101, 102, 103, 106, 109, 110
Екстраспекція	14	Сприйняття	65, 66, 67, 69, 109
Емоції	59, 91, 92	Стрес	93
Емпатія	109	Структуралізм	11
<b>З</b>		<b>Т</b>	
Здібності	41, 44, 45	Темперамент	41, 45, 46, 47
<b>І</b>		<b>У</b>	
Індивідуальність	24, 31, 40, 41	Увага	78, 79
Інтроверт	47, 49, 54, 59, 61	Уява	70, 71
Інтроспекція	11, 14	Уявлення	69, 70
<b>К</b>		<b>Ф</b>	
Комунікація	102, 103	Фрейдизм	11
Конфлікт	37, 38, 48, 49, 102, 106, 119 – 124	Функції півкуль мозку	32
Криза	119, 121 – 123	Функціоналізм	11
<b>М</b>		<b>Х</b>	
Маніпуляція	108	Характер	41, 47, 49
Мимовільні процеси	70		

## ЗМІСТ

<b>Передмова</b>	<b>3</b>
<b>Зміст дисципліни</b>	<b>5</b>
<b>Тема 1. Психологія як наука</b>	<b>8</b>
<b>Тема 2. Розвиток психіки у філогенезі</b>	<b>23</b>
<b>Тема 3. Психологія особистості</b>	<b>40</b>
<b>Тема 4. Пізнавальні процеси</b>	<b>64</b>
<b>Тема 5. Емоційно-вольові процеси</b>	<b>90</b>
<b>Тема 6. Психологія спілкування</b>	<b>101</b>
<b>Тема 7. Психологія конфліктів</b>	<b>119</b>
<b>Засоби діагностики з дисципліни «Психологія»</b>	<b>131</b>
<b>Методика самовиховання і саморозвитку студента</b>	<b>144</b>
<b>Список літератури</b>	<b>153</b>
<b>Предметний покажчик</b>	<b>155</b>

Навчальний посібник

**Пазиніч** Юлія Миколаївна  
**Калюжна** Таїсія Миколаївна

**ПСИХОЛОГІЯ**  
Навчальний посібник

Редактор Ю.В. Рачковська

Підп. до друку 08.10.12. Формат 30x42/4.  
Папір офсет. Ризографія. Ум. друк. арк. 8,7.  
Обл.-вид. арк. 8,7. Тираж 300 пр. Зам. №

Підготовлено до друку та видруковано  
у Державному вищому навчальному закладі  
«Національний гірничий університет».  
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842 від 11.06.2004.

49005, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19.