

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВНУТРІШНІХ СПРАВ**

Навчально-науковий інститут № 3

Кафедра психології, соціології та педагогіки

**МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ
ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ
з навчальної дисципліни
«ПСИХОЛОГІЯ ПЕРЕМОВНОЇ ДІЛЬНОСТІ ТА МЕДІАЦІЇ В
ДІЯЛЬНОСТІ ПОЛІЦІЇ»
вибіркових компонент
освітньої програми другого (магістерського) рівня вищої освіти
053 «Психологія»
(практична психологія)**

Вінниця 2024

ЗАТВЕРДЖЕНО

Науково-методичною радою
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол від № 14.08.2024 року № 8

СХВАЛЕНО

Вченою радою ННІ № 3
Протокол від 09.08.2024 року № 8

ПОГОДЖЕНО

Секцією Науково-методичної ради
ХНУВС з гуманітарних та соціально-
економічних дисциплін
Протокол від 13.08.2024 року № 7

Розглянуто на засіданні кафедри педагогіки та психології (протокол від 08.07.2024 року № 13)

Розробники:

Професор кафедри психології, соціології та педагогіки ННІ № 3 ХНУВС,
доктор психологічних наук, професор – Мілорадова Н.Е.

Рецензенти:

1. Завідувачка кафедри психології Національного університету «Одеська юридична академія», доктор юридичних наук, професор – Цільмак О.М.
2. Доцент кафедри психології, соціології та педагогіки ННІ № 3 ХНУВС, кандидат психологічних наук, доцент – Доценко В.В.

1. Розподіл часу навчальної дисципліни за темами

Номер та назва навчальної теми	Кількість годин, відведених на вивчення навчальної дисципліни					Вид контролю	
	Всього	з них:					
		Лекції	Семінарські заняття	Практичні заняття	Лабораторні заняття		Самостійна робота
Семестр № 3							
Тема № 1 «Конфлікт: загальна характеристика».	14	2		2		10	залік
Тема № 2_«Динаміка конфлікту: основні стадії та їх особливості»	14	2		2		10	
Тема № 3 «Основи управління та вирішення конфліктів».	14	2		2		10	
Тема № 4 «Медіація як спосіб урегулювання конфліктів (спорів)»	14	2		2		10	
Тема № 5 «Медіатор як професія»	14	2		2		10	
Тема № 6 «Перемовини як один із ненасильницьких способів превенції та припинення правопорушень».	20	4		4		12	
Тема № 7 «Зміст та особливості сучасних психотехнологій перемовного процесу».	30	6		6		18	
Всього за семестр № 1:	120	20		20		80	

2. Методичні вказівки до практичних занять

Тема № 1. «Конфлікт: загальна характеристика».

Практичне заняття: «Конфлікт: загальна характеристика».

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння змісту поняття конфлікт та його загальних характеристик.

Кількість годин – 2 години

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

1. Поняття конфлікт. Функції та сигнали конфліктів. Причини та передумови виникнення конфліктів.
2. Основні фази та етапи виникнення і розвитку конфліктів.
3. Конфліктогени. Типи конфліктогенів.
4. Конфліктна ситуація. Фактори виникнення та ескалації конфліктів.
5. Структура конфліктів.
6. Типологізація конфліктів у сучасній науці.
7. Внутрішньо-особистісний конфлікт.
8. Міжособистісний конфлікт.
9. Групові та міжгрупові конфлікти.
10. Конфлікти у професійній діяльності працівників поліції.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-6

Додаткова: 1-7

Нормативно-правові акти: 1

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-5

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує провести вправи, що розкривають сутність конфлікту та його особливостей.

Вправа «Торбинка асоціацій»

Коли ми говоримо «конфлікт», у кожного з вас виникають певні асоціації. На дошці написано слово «конфлікт», воно розміщене над «Торбинкою асоціацій». Будь ласка, на стікерах напишіть слова, які асоціюються у вас із цим словом. Чим більше буде слів, тим повніше ми розкриємо значення даного слова. *(Свої асоціації учасники записують на стікерах і розміщують на «Торбинці асоціацій», озвучуючи їх).*

Варіанти відповіді: боротьба, зло, агресія, війна, жах, вибух, ворожнеча, ненависть, обзивання, бійка, удар, сльози, сум, роздратування, недовіра, біль непорозуміння, суперечка, злочин, образа, несправедливість, підступність, злість і т. д.

- Який заряд мають ці слова (позитивний чи негативний)?
- Що ми відчуваємо під час конфлікту?

дискомфорт, дисгармонію, тривожність, страх, замкнутість, конфлікт пригнічує нас, сковує, віддаляє від друзів, рідних..

- Що таке конфлікт? Яке визначення можна йому дати?

(Під час конфлікту люди сваряться та ображають одне одного. Отже, конфлікт – це суперечка, яка може призвести до бійки

Отже конфлікт – це зіткнення сторін, наприклад двох чи більше людей з різними думкам, інтересами, поглядами, бажаннями

Конфлікт у перекладі з латинської – зіткнення різноспрямованих сил (цінностей, інтересів, поглядів, позицій)

- Підніміть руку ті, хто був учасником якоїсь суперечки, конфлікту?
- Хто може навести приклад конфлікту, який, приміром, стався у вашому класі? Що його спричинило.

Вправа «Прямокутник»

Мета: зрозуміти особливості виникнення конфліктної взаємодії

Матеріальне забезпечення: лист ватману, маркер

Хід виконання вправи: Тренер пропонує учасникам розглянути, намальований на ватмані прямокутник, розділений всередині на 9 частин. Тренер задає запитання учасникам «Скільки прямокутників Ви бачите?»

Тренер фіксує відповіді учасників на фліпчарті. Між учасниками може початися суперечка з того скільки прямокутників намальовано: хтось каже 16, чи 17, чи 25. Виникають розбіжності.

Обговорення.

Ведучий звертає увагу на те, що розбіжності виникли в зв'язку з тим, що кожен по-різному підійшов до розуміння прямокутника. Тому спочатку краще уточнити, що таке прямокутник, тому що кожен по-різному абстрагується і сприймає. Причому кожен може бути прав по-своєму. Немає критеріїв оцінки і це може викликати конфліктну ситуацію.

Тренер звертає увагу на те, що найчастіше спілкування слідчого має конфліктний характер і протікає в ситуації протиборства. Тому вміння користуватися різними методами психологічного впливу є необхідною умовою результативності допиту.

Вправа «Вузький місток»

Мета: відпрацювання на практиці шляхів виходу з конфліктної ситуації

Хід виконання вправи: на підлозі малюється крейдою, або викладається з мотузок, вузький місток (30 см в ширину).

Двоє учасників стають по різні сторони містка і починають йти назустріч один одному. Їх завдання – розійтися на середині «містка», не заступивши в «річку».

Обговорення:

- Як ви домовлялися з партнером?
- Чи можна порівняти ситуацію на містку з конфліктною ситуацією?
- Які стратегії вирішення конфлікту були продемонстровані?

Питання для обговорення стосовно:

Фаз конфлікту

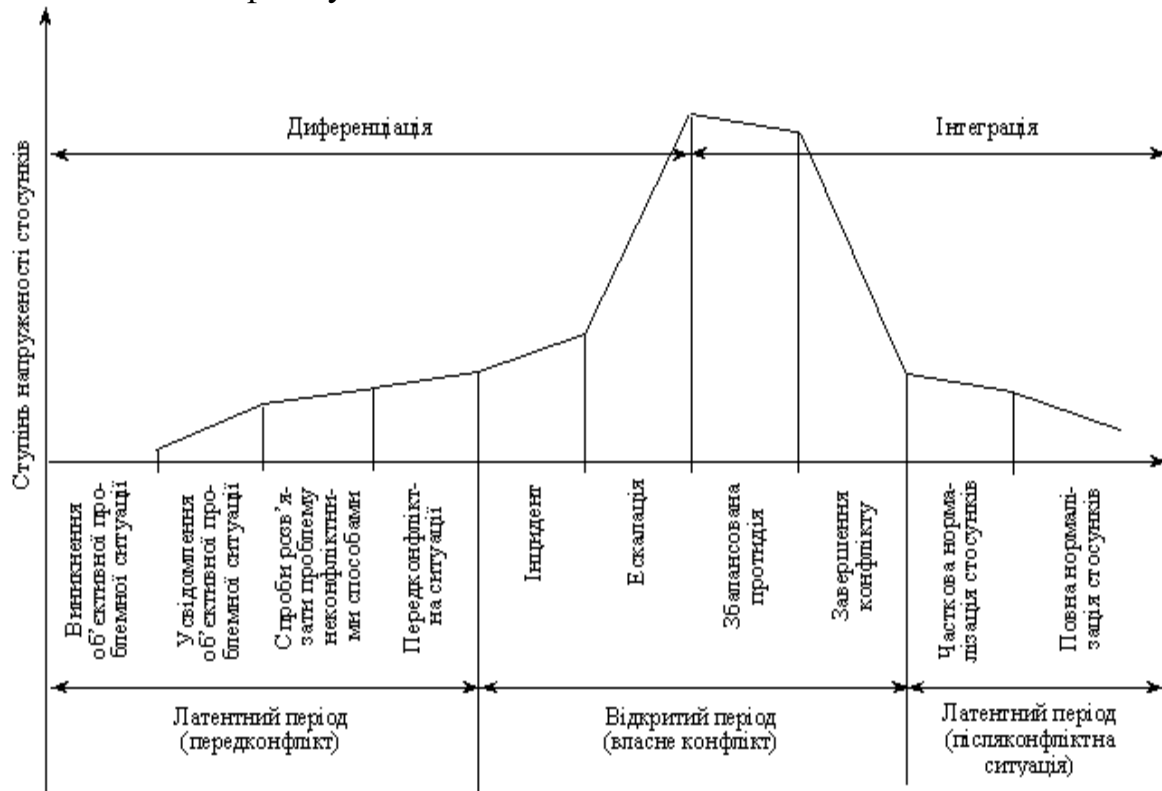


Рис.1. Основні періоди та етапи динаміки конфлікту
Конфліктогенів та їх класифікації.

Характер конфліктогену	Форма прояву конфліктогену
Пряме негативне ставлення	Наказ, загроза, зауваження, критика, звинувачення, насмішка, глузування, сарказм
Поблажливе ставлення	Принизлива розрада, принизлива похвала, докори, жартування
Хвастоці	Захоплена розповідь про свої реальні і сумнівні успіхи
Менторські відносини	Категоричні оцінювання, думки, вислови, нав'язування своїх порад, своєї точки зору, нагадування про неприємне; моралі й повчання

<i>Нечесність і нещирість</i>	Приховування інформації; обман або спроба обману; маніпуляції свідомістю людини
<i>Порушення етики</i>	Спричинені випадково незручності без вибачення; ігнорування партнера зі спілкування (не привітався, не запросив сісти, не проявив уваги, продовжує займатися сторонніми справами тощо); перебивання співбесідника; перекладання відповідальності на іншу людину
<i>Регресивна поведінка</i>	Наївні питання; посилення на інших при отриманні справедливого зауваження; сперечання

Викладач об'єднує слухачів в 4 групи та пропонує розглянути особливості одного з чотирьох типів конфліктів.

- Внутрішньо-особистісний конфлікт.
- Міжособистісний конфлікт.
- Групові та міжгрупові конфлікти.
- Конфлікти у професійній діяльності працівників поліції.

Після обговорення в групах (15 хвилин), кожна група представляє свої напрацювання.

Викладач фіксує увагу слухачів на різних підходах до класифікації конфліктів, а саме:

класифікація конфліктів, виходячи з того, хто є конфліктуючими сторонами:

міжіндивідуальні конфлікти, міжгрупові конфлікти, які він поділяє на: а) групи інтересів; б) етнонаціонального характеру; в) групи соціального формування, конфлікти між асоціаціями, партіями,

внутрішньо- і міжінституціональні конфлікти, конфлікти між секторами суспільного поділу праці, конфлікти між державними закладами, конфлікти між культурами і типами культур.

Діючими методами можна вважати і такі класифікації, як:

- класифікація щодо способу його вирішення - насильницький та ненасильницький;

- щодо природи виникнення - політичні, соціальні, економічні;

- щодо рівня його прояву - відкритий та закритий;

- щодо напрямку діяльності - горизонтальний та вертикальний;

- залежно від можливих функцій конфлікту - функціональний та дисфункціональний;

- залежно від потреб, через які він виник, - інтереси, погляди.

У конфліктології існує кілька засад створення типології конфліктів. Так, міжособистісні конфлікти, залежно від характеру відносин підпорядкованості між опонентами, можна класифікувати на конфлікти: за **вертикаллю**, за **горизонталлю**, й за **діагоналлю**.

Горизонтальними є конфлікти, в яких не задіяні особи, що перебувають в підпорядкуванні один в одного, тобто це є конфлікти між колегами, одногрупниками, подружжям тощо.

Вертикальні конфлікти відбувається між керівниками й підлеглими. Цей різновид конфліктів складає від 70 до 80 % від усієї їх кількості.

Діагональні або змішані конфлікти передбачають протидію між керівниками й підлеглими за соціальним статусом, які не перебувають у прямій підпорядкованості.

За джерелом виникнення звичайно розрізняють:

- особистісні конфлікти (синоніми: внутрішньоособистісні, внутрішні, інтрасуб'єктивні, інтраперсональні, психологічні), які виникають при зіткненні протилежних мотивів, потреб, інтересів людини;

- міжособистісні конфлікти – цей різновид конфліктів виникає за наявності проблемної ситуації, в якій учасники переслідують несумісні цілі; дотримуються несумісних цінностей і норм, намагаючись реалізувати їх у взаємостосунках один з одним; одночасно в гострій конкурентній боротьбі прагнуть до досягнення однієї й тієї ж мети;

- міжгрупові конфлікти, в яких у якості конфліктуючих сторін виступають соціальні групи, що переслідують несумісні цілі. Нерідко цей вид конфліктів є результатом міжособистісного конфлікту, коли опонентів підтримують їх однодумці.

Окремого розгляду вимагає проблема особистісних конфліктів, оскільки вони найчастіше провокують як **міжособистісні, так і міжгрупові конфлікти**. Для людей, схильних до таких конфліктів, характерні бурхливі внутрішні переживання, імпульсивність, завищений рівень домагань, підвищена критичність до вчинків оточуючих людей, низька самокритичність.

Поведінкові реакції за наявності особистісного конфлікту бувають трьох видів:

- самозвинувачення;
- звинувачення оточуючих у всіх лихах;
- посилення на зовнішні обставини, незалежні від волі людей.

Перші два види поведінкових реакцій найчастіше спостерігаються у так званих конфліктних особистостей, тобто людей із завищеною самооцінкою, які виражають постійну тривогу, незадоволеність, претензії до керівників і до оточуючих. Головна небезпека особистісних конфліктів полягає в тому, що внутрішнє напруження, боротьба протиріч вимагають розрядки.

Розряджаються конфліктні особистості найчастіше на оточенні. Це втягує в орбіту конфлікту інших людей. Особистісний конфлікт — розбухає і перетворюється на міжособистісний.

У сучасній психології залишається відкритим питання щодо причин особистісних конфліктів. У зв'язку з цим розглянемо основні підходи й теоретичні орієнтації до їх визначення.

Підхід 3. Фрейда та інших психоаналітиків зводиться до того, що людина перебуває в стані постійного внутрішнього й зовнішнього конфлікту з навколишніми й світом у цілому. З погляду В.С.Мерліна (1970), особистісні

конфлікти являють собою — стан більш-менш тривалої дезінтеграції особистості, що виражається в загостренні тих, що існували раніше, або у виникненні нових протиріч між різними сторонами, властивостями, відносинами й діями особистості. На думку Л. Фестінгера, будь-яка людина прагне до несуперечливості, погодженості своєї внутрішньої системи переконань, цінностей і т. д. і відчуває дискомфорт (або когнітивний конфлікт) у випадку виникнення протиріч та неузгодженостей у цій системі.

У свою чергу К. Левін виділив три типи **мотиваційних конфліктів**, пов'язаних з досягненням мети (кожний з них призводить до фрустрації):

- конфлікт рівнозначних позитивних можливостей (або ситуація —Буріданова віслюка) – виникає при необхідності вибору на користь однієї з двох однаково привабливих перспектив, яких досягти одночасно неможливо. Цей конфлікт з трьох типів фрустрації призводить до найслабшої, тому що навіть зробивши вибір, людина все одно залишається у виграші. Наприклад, у неї ввечері запланована зустріч з товаришами по службі в неформальній обстановці;

- конфлікт рівнозначних негативних можливостей (або ситуація —з двох лих) – виникає при необхідності вибору на користь однієї з двох однаково небажаних перспектив. Цей конфлікт призводить до найсильнішої фрустрації. Звичайної реакцією на конфлікт цього типу є спроба втечі. Якщо втеча неможлива, то доводиться з двох лих обирати найменше;

- конфлікт позитивно - негативних можливостей (або ситуація —проблеми вибору) – виникає при необхідності аналізу всіх —за і —проти, зважання не тільки на позитивні, а й негативні аспекти однієї й тієї ж перспективи. Цей особистісний конфлікт виникає найчастіше.

Важливим різновидом особистісних конфліктів є так звані **рольові конфлікти**, тобто виникнення суперечностей між різними рольовими позиціями особистості, її можливостями й відповідною рольовою поведінкою. Зазвичай виділяють:

- конфлікт —Я-роль, тобто протиріччя, що виникає між вимогами ролі й можливостями особистості. Наприклад, людина займає посаду керівника, але в неї для виконання обов'язків керівника немає необхідних особистісних ділових якостей. Підлеглі, без удаваної скромності, намагаються час від часу —повідомляти їй про це;

- міжрольовий конфлікт, тобто конфлікт, що виникає в умовах, коли різні рольові позиції особистості (і відповідна рольова поведінка) виявляються несумісними. Наприклад, керівник повинен вимагати в усіх без винятку дотримання порядку й правил, установлених у даній організації. Але як бути йому з друзями й незмінними приятелями, які є серед цих підлеглих?

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Висновок: Викладач підкреслює необхідність дотримуватися певних правил у спілкування задля знаходження порозуміння та підвищення ефективності міжособистісної взаємодії.

Тема № 2: «Динаміка конфлікту: основні стадії та їх особливості».

Практичне заняття: «Динаміка конфлікту: основні стадії та їх особливості».

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння змісту поняття динаміка конфлікту та особливостей основних його стадій.

Кількість годин – 2 години

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

1. Динаміка конфліктів.
2. Конфліктна ситуація.
3. Відкритий конфлікт.
4. Ескалація конфлікту.
5. Завершення конфлікту
6. Післяконфліктний період.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-6

Додаткова: 1-7

Нормативно-правові акти: 1

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-5

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує провести вправи, що розкривають сутність динаміки конфлікту.

Викладач об'єднує слухачів в 5 груп та пропонує розглянути особливості одного з п'яти стадій конфлікту.

- Конфліктна ситуація.
- Відкритий конфлікт.
- Ескалація конфлікту.
- Завершення конфлікту
- Післяконфліктний період

Після обговорення в групах (15 хвилин), кожна група представляє свої напрацювання.

Викладач пропонує ознайомитися з конфліктними ситуаціями. Визначте, до якого типу причин зародження конфліктів їх можна віднести.

Ситуація	Причина зародження конфлікту
Молодший брат постійно розкидає свої речі по кімнаті, а старшому доводиться прибирати за ним.	Взаємозалежність.
Ви з сусідом / сусідкою по парті	Розподіл ресурсів.

отримали один підручник для занять на уроці.	
Ви хочете піти ввечері з друзями у кіно, а ваша молодша сестричка просить відвести її на каток.	Відмінності в меті.
Компанія молодих людей надто голосно поводить у громадському транспорті та заважає іншим.	Відмінності в уявленнях та цінностях.
Ваші сусіди розкидають сміття біля будинку.	Відмінності в уявленнях та цінностях.

Викладач пропонує прочитати вірш та відповісти на запитання.

Тобі знайоме почуття спустошення,
 Коли ідуть бої без оголошення,
 Коли Вітчизну ділять, не спитавши дозволу,
 Та у душі тепло замінюють морозами.
 І ніби ти спортсмен, вже котрий рік не в формі,
 Прийшов до тями, опинившись на платформі,
 Пульсує в грудях серце посеред самотності,
 І вже ось-ось почнеться відлік незворотності.
 І ніби до повітря доступ перекрили,
 Та через мить ти підірвешся на ворожій міні,
 І ніби місто охопила революція:
 Скрізь падає каміння, палають вулиці...
 А на майданчиках дитячих гуляє вітер,
 Порожня гойдалка там, де вчора були діти,
 І в тиші нелюдській, мов ті скриплячі ґрати,
 Луна довічний сум твоєї втрати...

Питання для обговорення:

Про які події йдеться?	
Чим вони зумовлені?	
Сторони конфлікту:	1. _____ 2. _____ 3. _____
Інтереси сторін конфлікту:	
Яким, на вашу думку, є вихід із ситуації війни?	

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Висновок: Викладач підкреслює необхідність дотримуватися певних правил у спілкування задля знаходження порозуміння та підвищення ефективності міжособистісної взаємодії

Тема № 3. «Основи управління та вирішення конфліктів».

Практичне заняття «Основи управління та вирішення конфліктів».

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей управління та вирішення конфліктів.

Кількість годин – 2 години

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

1. Теорія і практика управління конфліктом
2. Стратегії протидії і вирішення конфлікту
3. Тактики вирішення конфлікту.
4. Алгоритм управління конфліктом.
5. Технології вирішення і врегулювання конфліктів
6. Сутність та основні форми посередництва.
7. Базові основи консенсусу.
8. **Юридичні способи врегулювання конфліктів.**

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-6

Додаткова: 1-7

Нормативно-правові акти: 1

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-5

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує провести вправи, що розкривають сутність стратегії протидії і вирішення конфлікту

Ідентифікування різних способів вирішення конфліктів на прикладі афоризмів, визначення переваг та недоліків цих способів.

Уникнення. Якщо в житті є можливість зробити крок назад для того, щоб уникнути конфлікту – краще його зробити (Расім Мусабеков).

Поступка, пристосування. Для того, щоб встояти на ногах у цьому житті, іноді доводиться наступати на горло власному «Я» (Аврелій Марк).

Компроміс. Стояти на своєму часто означає проявляти впертість. Здатність до розумних поступок – ознака здорового глузду (Джейн Остін).

Суперництво. Слово «конфлікт» зазвичай означає конфлікт між організаціями, кожен з яких прагне максимізувати власну виживаність (Річард Докінз).

Співпраця. При діловому конфлікті відбувається обговорення проблеми. У психологічному конфлікті обговорюються особистості. Психологічний конфлікт призводить до взаємного знищення, а діловий – вирішує проблему й зближує партнерів (Михайло Литвак).

3. Кожною мікрогрупою заповнюється таблиця; відбувається колективне обговорення одержаних результатів

Способи вирішення конфліктів

№	Спосіб	Сутність	Умови застосування	Недоліки
1	Суперництво			
2	Уникнення			
3	Поступка, пристосування			
4	Компроміс			
5	Співпраця			

Вправа «Суб'єктивні та об'єктивні причини вирішення конфлікту»

Мета: формування навичок суб'єктивного трактування конфліктної ситуації, інтерпретація власної точки зору.

Рекомендації до виконання. Учасники тренінгу поділяються на дві групи. Члени першої групи моделюють дії учасників конфліктної ситуації. При цьому за кожним членом групи закріплюється учасник іншої групи, завданням якого є вербалізація почуттів, стану, думок того, кого він дублює. Репліка учасника конфліктної ситуації супроводжується паузою, під час якої «дублер» висловлює почуття та повідомляє про мотиви поведінки даного учасника. Виконавці ролей знаходять спосіб вирішення конфлікту, а згодом обидві групи аналізують його ефективність.

Вправа «Конфліктна ситуація за присутності свідка»

Мета: відпрацювання навичок розуміння себе, інших людей, а також взаємин між людьми в конфліктній ситуації. Рекомендації до виконання.

Учасники тренінгу розподіляються на підгрупи (по 3 особи). Один із членів підгрупи виконує роль «спостерігача-контролера», завданням якого є спостереження за черговістю виступів, за тим, щоб той, хто слухає, підтримував висловлювання. Двоє інших членів підгрупи вирішують, яку з альтернативних позицій вони посідають. Розпочинається суперечка на обрану ними тему з дотриманням тритактної схеми ведення діалогу. Слід обов'язково застерегти учасників від спроб продовжувати або розвивати думку співрозмовника, приписуючи йому не його слова. Під час виконання вправи учасники міняються ролями, тобто роль «спостерігача-контролера» по черзі виконують усі члени підгрупи.

Обговорення. Хто з партнерів не зрозумів іншого: той, хто говорив, чи той, хто слухав? Кому із учасників не вдалось зрозуміти іншого?

Вправа «Моя конфліктологічна позиція»

Мета: стимулювання внутрішніх ресурсів, розвиток інтересу до самопізнання, упевненості в своїх можливостях, виявлення шляхів подальшого професійного розвитку. Рекомендації до виконання. У верхній частині аркуша паперу пишеться своє ім'я. Нижче вказується все, в чому виявляється «конфліктологічна позиція». Аркуш ділиться вертикальною лінією на дві частини. Ліва частина позначається знаком «+», права – знаком «-». У частині з позначкою «+» перелічується все, що сприяє вияву та стійкості власної конфліктологічної позиції, розвитку творчості, під позначкою «-» те, що заважає її вияву та гальмує її прояв. Вправа «Моя конфліктологічна позиція» Вправа «Конфліктна ситуація за присутності свідка» 15 Пропонується поміркувати й написати, що саме необхідно зробити для подолання всіх перелічених «перешкод».

Обговорення. Ваші враження від вправи? Що може бути «перешкодами» для формування власної конфліктологічної позиції?

Гра «Стратегії конфліктної поведінки»

Мета: формування вміння використовувати стратегії конфліктної поведінки в різноманітних ситуаціях професійної діяльності, виявляти доцільність їх застосування в тому чи іншому випадку. Рекомендації до виконання. Учасники гри ознайомлюються з інформацією, що дії людини в конфліктній ситуації часто є подібними до поведінки тварин: - перша стратегія – «черепаха» – людям цього типу притаманне бажання сховатися від проблем під «панцир». Це представники позитивного консерватизму, у спокійній ситуації вони підтримують колег, але в складній ситуації можуть підвести; - друга стратегія – «акула» – головним для людей цього типу є досягнення мети та виконання виробничих завдань. Їх не хвилює ставлення колег («Ваша любов мені ні до чого»). «Акули» є важливими для колективу, оскільки, рухаючись до власної мети, вони можуть вивести колектив зі складної ситуації; - третя стратегія – «ведмежа» – люди цього типу намагаються згладжувати гострі кути для того, щоб у колективі були дружні стосунки. Знаючи турботи й інтереси кожного, вони вчасно підтримують у важку хвилину. Але при цьому вони можуть повністю забути кінцеву мету своєї діяльності, тому що для них найбільш важливим виявляються людські стосунки; - четверта стратегія – «лисиця» – представники цього типу завжди прагнуть досягти компромісу. Вони не просто хочуть, щоб усім було добре, але стають активними учасниками будь-якої діяльності, іноді навіть через хитрощі та обман, намагаючись досягти мети; Гра «Стратегії конфліктної поведінки» 16 - п'ята стратегія – «сова» – представники цього типу ніколи не будуть уникати складних ситуацій, проте вони можуть пожертвувати добрими стосунками заради обраної мети. Вони обирають стратегію чесної й відкритої боротьби. Учасникам пропонується кілька конфліктологічних ситуацій, розвиток яких вони розігрують в парах.

Розподіл ролей можна вести за бажанням – хто з ким хоче бути разом у грі. Далі пропонується продемонструвати стратегії конфліктної поведінки в різноманітних ситуаціях професійної діяльності.

Обговорення. Які Ваші враження від роботи Вашої групи та колег з інших груп? Який досвід Ви отримали у ході гри?

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Висновок: Викладач підкреслює необхідність дотримуватися певних правил у спілкування задля знаходження порозуміння та підвищення ефективності міжособистісної взаємодії

Тема № 4. «Медіація як спосіб урегулювання конфліктів (спорів)»

Практичне заняття «Медіація як спосіб урегулювання конфліктів (спорів)».

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння поняття медіація як спосіб урегулювання конфліктів.

Кількість годин – 2 години

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

1. Загальні положення про медіацію (посередництво).
2. Поняття та природа медіації. Принципи, види, учасники та моделі медіації.
3. Типологія посередників. Основні функції медіатора.
4. Організація здійснення та загальна характеристика стадій медіації
5. Технології і техніки медіації на різних етапах вирішення конфліктів та їх ефективність.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-6

Додаткова: 1-7

Нормативно-правові акти: 1

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-5

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує провести вправи, що розкривають сутність медіації

Вправа. Структура медіації

Мета: Ознайомити з принципами і структурою медіації. Дати можливість розуміння учасниками етапів медіації. Сформулювати розуміння процесу медіації.

Інструкція: Група ділиться на дві команди, її учасникам роздаються листочки з назвами етапів медіації. Завдання кожної групи – поєднати

правильно листочки між собою, відображаючи послідовність етапів медіації та пояснити, чому група визначила саме таку послідовність та задачі кожної фази.

Питання для обговорення:

Які завдання вирішує медіатор на кожному етапі медіації?

Чому кожен з етапів важливий для медіації?

Які питання обговорюються на кожному з етапів?

Вправа «Відновлювальна зустріч»

Мета: Відпрацювання навичок ведення відновлювальної зустрічі.

Інструкція: Учасники об'єднуються в трійки (розрахувавшись 1,2,3). Дві людини учасники конфлікту, третя людина – посередник (медіатор). Завдання для учасників - розіграти примірливу зустріч (попередню та відновлювальну), для цього психолог роздає матеріалами (додаток 2,3) для ознайомлення. Кожна трійка представляє свою роботу.

Питання для обговорення:

Чи правильно було організовано простір?

Чи дотримані всі правила зустрічі.

Ефективність роботи медіатора?

Які відчуття у учасників конфлікту?

Хто вже готовий бути посередником?

Вправа «Коло цінностей/презентаційне Коло. Історія та правила»

Мета: Надати учасникам інформацію щодо історії застосування кіл у світових та вітчизняних традиціях прийняття рішень; познайомити учасників з правилами Кола.

Матеріали: Мовник / Братина, фліп-чарт з записаними правилами Кола

Інструкція: Фасилітатор знайомить учасників з традиціями застосування кіл в різних культурах для прийняття рішень та обговорення важливих питань (Додаток 4). Доречно звернути увагу на символи та ритуали, що використовуються під час проведення Кіл. Після завершення вступної частини, тренер (Хранитель Кола) пропонує учасникам ознайомитися з основними правилами Кола (мультимедійна дошка).

Принципи Кола:

Все, що прийшло у Коло, в ньому і залишається: особиста інформація, яка надійшла у Коло, вважається конфіденційною за винятком випадків, коли виникає загроза безпеці учасників.

Кожен з учасників погоджується поважати усіх інших та висловлюватися доброзичливо, у спокійній манері як про добре, так і про погане, залишаючи час для інших, щоб вони змогли висловитися.

Кожен має слухати з повагою, «і серцем, і розумом».

Усі повинні поважати процедуру і залишатися в Колі до тих пір, поки воно працює у пошуках розв'язання проблеми, що обговорюється.

Класифікація Кіл:

Коло цінностей (презентаційне Коло);

Коло вирішення проблеми, конфлікту;

Коло прийняття рішень;
Тематичне Коло;
Коло зцілення;
Коло, що проводиться на батьківських зборах.

Вправа «Коло вирішення конфлікту»

Мета: Набути нові знання та особистий досвід участі в «Колі». З'ясувати цінності та переваги Кола.

Матеріали: Мовник / Братина, фліп-чарт з записаними правилами Кола

Інструкція: Ведучий Кола починає відкриття «Кола».

Варіанти для відпрацювання навичок ведення техніки «Кола». Існує інший варіант проведення кола — коло вирішення проблеми, конфлікту (Додаток 5).

«Коло цінностей». «У кожного з нас в житті є люди, цінності або якості, які ми намагаємось відтворити у собі, якимось чином перейняти, чи хоча б вони нам імпонують. Зараз я хочу попросити вас згадати та розповісти про таких людей, а також про ті цінності, якими вони володіють».

Дуже важливо, щоб ведучий навів яскравий приклад такої людини, а в кінці своєї розповіді обов'язково наголосив на якостях (цінностях) цієї людини. Після всіх відповідей можна поставити Братину на середину та написати на фліп-чарті слово «Цінності» і запропонувати присутнім ще раз назвати цінності, про які вони говорили. Усі вони записуються, а потім підбивається підсумок. Коло має ряд цінностей, які приймаються його учасниками під час проведення процедури. Прийняття цінностей у Колі — це важливий етап, коли кожен з членів групи має усвідомити те, що він поділяє прийнятні цінності як на словах, так і в діях. Слід пам'ятати, що не існує більш або менш важливих цінностей. Перелік цінностей може відрізнятися, залежно від складу групи учасників та питань, що обговорюються у Колі, однак серед найбільш уживаних цінностей називають повагу, чесність, співчуття, доброту, любов та інші.

Висновки: Існує продовження цього списку, кожен із вас буде володіти всіма цими прекрасними людськими якостями. Роблячи якийсь вчинок, подивіться на цей список: чи є в ньому та цінність, якою ви керуєтесь? Якщо ні, то просто задумайтесь: чи потрібно це робити.

Питання для обговорення:

Які переваги, на вашу думку, має Коло у порівнянні зі звичайним груповим обговоренням проблем?

Як ви вважаєте, у яких ситуаціях застосування Кола може бути ефективним? (детальніша інформація викладена в мультимедійній презентації)

На вашу думку, чи в правильному порядку задано питання для Кола цінностей? Чому?

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Висновок: Викладач підкреслює необхідність дотримуватися певних правил у спілкування задля знаходження порозуміння та підвищення ефективності міжособистісної взаємодії

Тема № 5. «Медіатор як професія».

Практичне заняття: «Медіатор як професія».

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння компетентності медіатора як фахівця у розв'язанні конфліктних ситуацій.

Кількість годин – 2 години

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

1. Медіатор як професія. Компетентності медіатора.
2. Конфліктологічна компетентність медіатора.
3. Комунікативна компетентність медіатора.
4. Процедурна компетентність медіатора.
5. Рефлексивна компетентність медіатора.
6. Правова компетентність медіатора.
7. Техніки медіатора та їх особливості.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-6

Додаткова: 1-7

Нормативно-правові акти: 1

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-5

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує провести вправи, що розкривають сутність

Викладач об'єднує слухачів в 5 групи та пропонує розглянути зміст та особливості компетентностей, які повинні бути розвиненими у медіаторів.

- Конфліктологічна компетентність медіатора.
- Комунікативна компетентність медіатора.
- Процедурна компетентність медіатора.
- Рефлексивна компетентність медіатора.
- Правова компетентність медіатора

Після обговорення в групах (15 хвилин), кожна група представляє свої напрацювання.

Другий етап вправи – кожна група повинна намалювати та представити портрет ефективного та успішного медіатора. На виконання цього етапу дається ще 15 хвилин. Після цього кожна група представляє свої напрацювання.

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Висновок: Викладач підкреслює необхідність розвитку зазначених компетентностей для ефективного проведення медіаційної процедури.

Тема № 6. «Перемовини як один із ненасильницьких способів превенції та припинення правопорушень».

Практичне заняття № 1: «Перемовини як один із ненасильницьких способів превенції та припинення правопорушень».

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння поняття психологічний вплив у професійному спілкуванні поліцейських та особливостей його застосування.

Кількість годин – 2 години

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

1. Психологічний вплив у професійному спілкуванні поліцейських.
2. Поняття «психотехнологія», «метод впливу», «психотехніка»: їх єдність та відмінність.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-6

Додаткова: 1-7

Нормативно-правові акти: 1

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-5

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує провести вправи, що розкривають сутність психологічного впливу у професійній діяльності.

Вправа «Зомбі»

Мета: розвиток навичок використання різних методів впливу для того щоб розговорити людину.

Хід виконання вправи:

Тренер ставить трохи осторонь стілець, інші стільці (крісла) розташовуються півколом. Викликається доброволець, який буде сидіти на стільці і виконувати тим самим роль «зомбі». Тренер вручає йому картку, на якій виписано три твердження.

Нижче наводяться приклади таких карток:

Приклад 1

1. Я – найрозумніша людина на світі.
2. Всі жінки повинні посміхатися.
3. Всі чоловіки повинні носити з собою носові хустки.

Приклад 2

1. У мене є особлива місія, але я її забув.
2. Не можна довіряти людям в зелених чоботях.
3. Злодій повинен сидіти за ґратами..

Приклад 3

1. Завтра я буду весь день читати підручник з криміналістики.
2. Я повинен дізнатися все способи проведення якісного допиту..

3. Маленькі вуха - ознака великого розуму.

Завдання інших учасників - за допомогою розпитувань з'ясувати зміст цієї картки. Тренер при цьому просить «зомбі» відповідати «максимально щиро», тобто опираючись на «найцінніші судження», але при цьому намагаючись тримати їх у таємниці, наскільки це можливо.

Коли хтось із учасників вгадує одне з суджень - тренер піднімає руку і повідомляє: «Перше є. Залишилося два». Якщо учасники довго не можуть докопатися до «надцінних суджень», ведучий просить «зомбі» трохи допомогти.

Після завершення вправи обговорення.

Запитання для обговорення:

Чим була корисна ця вправа?

Які труднощі виникали при виконанні цієї вправи?

Які методи спонукання до розповіді Ви застосовували?

Вправа «Наполегливість – опір»

Мета: дати можливість учасникам проаналізувати емоції і почуття, що можуть виникати у складних ситуаціях спілкування

Хід виконання вправи: група розбивається на пари. У кожній парі призначаються ролі – один учасник наполягає, інший – опирається. Учасник, який наполягає висуває вимогу (наприклад, залишитися на робочому місці після добового чергування), учасник, який опирається висуває причину, згідно з якою він не може виконати вимогу. Усі докази з обох сторін повинні бути переконливими, мотивованими і відчутними.

Вправа вважається завершеною якщо один з учасників скаже «Ти мене переконав». Далі учасники в парі обмінюються ролями.

Обговорення: аналіз фізичних реакцій, невербаліки, емоцій, почуттів, що переживали учасники. Обговорюються можливі дії, способи опанування власним станом.

Запитання для обговорення:

- Чим була корисна ця вправа?

- Які труднощі виникали при її виконанні?

- Чи важко опиратися і чому?

- Чи важко наполягати і чому?

Вправа «Захоплення ініціативи в діалозі»

Мета: формування вміння ввічливо, ненав'язливо спрямовувати розмову у необхідному Вам напрямку.

Хід виконання вправи:

Двоє учасників сідають в центр кола. Один з них починає діалог з будь-якої репліки на будь-яку тему. Другий повинен підхопити розмову, але при цьому переключити співрозмовника на свою тему. Робити це треба ввічливо, але наполегливо. Наприклад, уявляєш, у нашому підрозділі буде скорочення штатів. Так, чув, але зараз мене турбує як завтра з дітьми в парк сходити. Мені позачергове чергування поставили. Не виручиш?

Група стежить за діалогом. Потім двоє інших учасників сідають в центр, завдання для них теж саме.

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Висновок: Викладач підкреслює необхідність застосування конструктивного психологічного впливу у міжособистісній взаємодії, використання різноманітних стратегій впливу та володіння навичками контрвпливу.

Практичне заняття № 2: «Перемовини як один із ненасильницьких способів превенції та припинення правопорушень».

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння поняття психологічний вплив у професійному спілкуванні поліцейських та особливостей його застосування.

Кількість годин – 2 години

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

1. Психотехнології у перемовному процесі Національної поліції України.
2. Особливості перемовного процесу та медіації в умовах війни.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-6

Додаткова: 1-7

Нормативно-правові акти: 1

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-5

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує провести вправи, що розкривають сутність

Вправа «Точка зору»

Мета: відпрацювання навичок роботи із запереченнями при взаємодії.

Хід виконання вправи:

Тренер об'єднує учасників в пари. Їм задається тема спілкування, але один з них відстоює одну точку зору («за»), інший - протилежну («проти»).

Завдання кожного учасника - схилити опонента до своєї точки зору з певної проблеми.

Можливі теми:

- Злочинець обов'язково повинен сидіти за ґратами;
- Допит неповнолітньої особи самий важкий.
- Дітей повинні виховувати у школі.
- Інопланетяни живуть серед нас..

Теми можуть обрати самі учасники.

Обговорення: фактично йде робота з запереченнями. Хто з задоволенням приймає зміну своєї точки зору? Ніхто. Які прийоми дозволяють зробити цей процес більш «гладким». Основний принцип - не боротися (боротьба позицій призводить в глухий кут).

Вправа «Розтисни кулак»

Мета: сформувати вміння досягати поставлених цілей; розвивати вміння використовувати різні способи впливу в процесі спілкування.

Хід виконання вправи: група ділиться на пари, перший і другий учасник. Вони сідають один навпроти одного. Один з них стискає пальці в кулак. Завдання другого учасника – зробити так, щоб перший учасник розтиснув кулак. Завдання першого – діяти у відповідності зі своїми бажаннями, він може розтиснути кулак, якщо йому захочеться.

Обговорення: з'ясовують способи якими другий учасник хотів вплинути на першого.

Були це прохання, хитрощі, фізична сила, підкуп тощо.

Чи були взяті до уваги потреби і реакції учасника, який стискав кулак?

Чому перший учасник розтиснув кулак?

Вправа «Прохання»

Мета: відпрацювання навичок формулювати прохання так, щоб партнер по спілкуванню забажав його виконати.

Хід виконання вправи:

Тренер об'єднує учасників в пари та оголошує завдання

Зверніться до партнера з проханням. Важливо, щоб прохання було досить значущим, конкретним, та не надто легким для виконання.

Завдання - зробити так, щоб партнер дійсно захотів і виконати Ваше прохання.

Обговорення: В ході аналізу фіксуються прийоми і принципи поведінки з проханнями. Кому вдалося отримати бажане і яким чином? Можна почати здалеку, можна використовувати компліменти, можна зробити щось натомість. Головне «зброя» - ввічливість і позиція знизу.

Запитання для обговорення:

- Чим була корисна ця вправа?
- Чим прохання відрізняється від розпорядження?
- Чому прохання в ієрархічній системі часто сприймається як розпорядження?

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Висновок: Викладач підкреслює необхідність застосування конструктивного психологічного впливу у міжособистісній взаємодії, використання різноманітних стратегій впливу та володіння навичками контрвпливу.

Тема № 7. «Зміст та особливості сучасних психотехнологій перемовного процесу».

Практичне заняття №1: «Зміст та особливості сучасних психотехнологій перемовного процесу».

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння змісту та особливостей сучасних психотехнологій перемовного процесу.

Кількість годин – 2 години

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

1. Діагностичні психотехнології.
2. Терапевтичні психотехнології.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-6

Додаткова: 1-7

Нормативно-правові акти: 1

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-5

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує провести вправи, що розкривають сутність сучасних психотехнологій перемовного процесу.

Гра «Скептики й оптимісти»

Мета: набуття навичок об'єктивного аналізу конфліктологічної ситуації. **Рекомендації до виконання.** На початку гри ведучий читає певне твердження, пов'язане з конфліктом, обґрунтовуючи його. Слово надається іншому гравцеві, завданням якого є повторення заключної частини фрази ведучого й її спростування, знаходження негативних сторін. Наступний учасник повторює кінець фрази попереднього гравця, але, акцентуючи на її позитивних сторонах. Завершення діалогу, в якому чергуються твердження, передбачає опис «плюсів» та «мінусів» конфлікту. **Обговорення.** Чи допоможе отриманий Вами ігровий досвід у професійній діяльності? Розкажіть, що Ви відчували і думали у ході гри?

Вправа «Конфліктні ситуації»

Слухачі розбиваються на п'ять груп, в яких проходить програвання ситуацій з використанням різних стратегій поведінки: конкуренція, уникнення, співробітництво, пристосування, компроміс.

Ситуації

А. Ти кличеш друга (подругу) на дискотеку, а він (вона) хоче в цей час дивитися фільм по телевізору.

Б. Батьки відправляють тебе в магазин за хлібом, а ти хочеш грати в комп'ютерні ігри.

В. Бабуся сердиться, коли ти голосно слухаєш музику. Вона сказала тобі, що їй потрібна тиша. Але ти не можеш без музики.

Г. У тебе поганий настрій, ти сидиш вдома, слухаєш музику. До тебе приходять друзі і кличуть гуляти.

Д. У твого друга серйозні проблеми з фізикою, він постійно просить у тебе списати домашнє завдання, ти даєш. Але одного разу вчителька помітила, що у тебе і твого друга абсолютно однакові записи в зошиті. Вона сказала, що якщо ще раз ти даси своєму другові списати домашнє завдання, у тебе будуть великі неприємності.

Після обговорення в групах діти розповідають всім про обрані ними стратегії, проходить їх обговорення.

Приклади вирішення ситуацій.

Ситуація №1.

Конкуренція. Влаштуєш подрузі істерику, погрожуєш порвати дружбу, вона йде з тобою.

Уникнення. Незадоволена, але не вступила в даний момент в суперечку (відкладу до наступного разу), йдеш на дискотеку одна.

Співробітництво. Домовляєшся з братом, що він запише фільм на відео, йдеш разом з подругою на дискотеку.

Пристосування. Забуваєш про своє бажання йти на дискотеку і залишаєшся з подругою дивитися фільм.

Компроміс. Дивишся початок фільму, потім йдеш на дискотеку, а до розв'язки сюжету повертаєшся.

Ситуація №2.

Конкуренція. Залишаєшся за комп'ютером, за хлібом відправляється хтось ще. Уникнення. Щоб батьки відстали і дали пограти і в подальшому, швидко біжиш в магазин.

Співробітництво. Зберігаєш гру і йдеш по хліб, потім знову сідаєш за комп'ютер. Пристосування. Без великого бажання вирушаєш відразу за хлібом. Компроміс. Ще трохи граєш, вимикаєш комп'ютер і йдеш по хліб.

Ситуація №3.

Конкуренція. Закривши за бабусею двері своєї кімнати на ключ, продовжуєш слухати, як раніше.

Уникнення. Вимикаєш музику, з бабусею сьогодні сваритися не треба: вона обіцяла дати грошей на кишенькові витрати.

Співробітництво. Що ж, сьогодні доведеться послухати музику через навушники.

Пристосування. Вимикаєш тут же музику і сідаєш робити уроки.

Компроміс. Слухаєш музику, включивши гучність лише наполовину.

Ситуація №4.

Конкуренція. З цього дня ти жодного разу не даси списати домашнє завдання. Уникнення. Обіцяєш йому, що подумаєш над тим, дати чи ні йому списати домашнє завдання.

Співробітництво. Пропонуєш не списувати готове домашнє завдання, а позайматися з ним, пояснити, як вирішувати такі завдання.

Пристосування. Продовжуєш давати списувати, незважаючи на попередження вчителя.

Компроміс. Даєш йому списати початок домашнього завдання, а далі нехай він вирішує сам.

Беручи участь в конфлікті, використовуйте ефективні способи виходу з нього:

1. Встановіть причину конфлікту, намагаючись почути один одного, і правильно зрозумійте один одного.

2. Будьте тактовні.

3. Ведіть розмову по суті.

4. Шукайте компроміс.

5. Умійте визнавати свої помилки.

6. Умійте слухати і чути один одного.

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Висновок: Викладач підкреслює необхідність дотримуватися певних правил у спілкування задля знаходження порозуміння та підвищення ефективності міжособистісної взаємодії

Практичне заняття №2: «Зміст та особливості сучасних психотехнологій перемовного процесу».

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння змісту та особливостей сучасних психотехнологій перемовного процесу.

Кількість годин – 2 години

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

1. Психотехнології нормативного впливу.

2. Маніпулятивні психотехнології.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-6

Додаткова: 1-7

Нормативно-правові акти: 1

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-5

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує провести вправи, що розкривають сутність

Вправа «Ящик непорозумінь»

Формуються малі групи (об'єднання за вибором різних видів цукерок). Один учасник з кожної команди витягує з «ящика непорозумінь» опис певної ситуації.

Кожна ситуація-це ситуація зародження своєрідного конфлікту. Знайдіть правильний вихід з ситуації, не спровокувавши конфлікт.

1-я ситуація. Один учень каже іншому: «Я ніколи не буду сидіти з тобою за однією партою: разляжешся, як слон, а мені незручно писати! ». Інший відповідає ...

-Прокоментуйте ситуацію.

2-я ситуація. Йде урок, учні виконують завдання. Раптом один учень починає стукати ручкою по парті. Учитель робить зауваження: «Сергій, не стукай, будь ласка, по парті, виконуй завдання». Сергій відповідає: «Чому знову я? Знову я крайній! Ви що, бачили? ».

- Яка реакція вчителя на слова Сергія? - Що би ви зробили в цій ситуації?

3-тя ситуація. Мама прийшла з роботи і каже дочці: «Скільки можна говорити? Прибери за собою, розкидала все, немов смерч пронісся по квартирі! Ти не дівчина, а нещастя якесь! Кажеш, а їй, як об стіну горохом! ».

- Якою є реакція дівчини? - Що би ви зробили на місці мами?

4-я ситуація. Учитель перевіряє домашнє завдання. Дійшла черга до Олега. Андрій Іванович, перевіряючи роботу учня, сказав: «Та що ж це таке? Цей нездара знову не зробив, як слід, написав в зошиті так, що нічого не розбереш! ».

- Якою є реакція учня?

- Як би ви зробили на місці вчителя?

Висновок: серед звичок, які породжують конфлікти між людьми, особливо поширеними є надмірна емоційність, агресивність, вимогливість, неувага до потреб та інтересів інших, невміння вислухати інших.

Деструктивний спосіб-рішення своїх проблем і конфліктів шляхом насильства і агресії. Деструктивно мислити-значить працювати в напрямку самознищення, а не самовдосконалення. Якщо ви хочете для себе миру та любові, то ваш шлях - це свідомий контроль негативних думок і вчинків.

Вправа «Соррі, конфлікту не буде»

Багатьох конфліктів можна уникнути, якщо вчасно зупинитися. Так, наприклад, в нашій культурі для того, щоб не доводити справу до конфлікту, прийнято вибачатися. Одна людина бере на себе роль винного і просить вибачення, а друга відповідає йому: «Нічого страшного». Англійці надходять до цього ще простіше, вони не з'ясовують, хто був винен, - вибачаються обидві сторони. Наприклад, хтось ненароком зачепив когось і попросив вибачення: «Iamsorry», він почує у відповідь «Iamsorry».

Перше «Iamsorry», означає «Вибачте, що я вас зачепив», друге «Iamsorry», означає «Вибачте, що я встав на дорозі в той момент, коли ви проходили». Якщо ж хтось навмисне зачіпає іншого, тому що у нього поганий настрій, він знову почує у відповідь «Sorry»? що означає: «Вибачте, але конфлікту не буде» або

«Я дуже шкодую, що у вас поганий настрій, але мені зовсім не хочеться сваритися з вами».

Ситуації:

- вас ненавмисно штовхнули в коридорі школи;

- однокласник, будучи в поганому настрої вказує на ваші недоліки;

- ви, будучи в поганому настрої нагрубili друзів, а потім пошкодували про те, що трапилося.

- ви запізнилися до школи і вас лаяв вчитель;

- ви ненароком штовхнули випадкового перехожого на вулиці;

- батьки лають вас через зниження успішності.

Виконуючи цю вправу, вам доведеться діяти відповідно до правил англійського етикету.

Обговорення: після гри учасники розповідають про свої почуття і про те, як і в яких життєвих ситуаціях можна використовувати даний прийом.

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Висновок: Викладач підкреслює необхідність дотримуватися певних правил у спілкування задля знаходження порозуміння та підвищення ефективності міжособистісної взаємодії

Практичне заняття №3: «Зміст та особливості сучасних психотехнологій перемовного процесу».

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння змісту та особливостей сучасних психотехнологій перемовного процесу.

Кількість годин – 2 години

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

1. Спецтехнології.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-6

Додаткова: 1-7

Нормативно-правові акти: 1

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-5

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує провести вправи, що розкривають сутність спецтехнологій перемовної діяльності.

Викладач об'єднує учасників в групи (4 групи) та дає можливість опрацювати наданий матеріал стосовно визначення особливостей застосування спецтехнологій перемовного процесу. Спіратися необхідно на такий матеріал.

Спецтехнології – це алгоритми впливу на психіку адресата (індивідуального чи колективного), що передбачають довготривалі ефекти у вигляді блокування/руйнування психічних підсистем самоусвідомлення і саморегуляції особи (соціальної групи), та/або повне чи часткове руйнування

органічних структур нервової системи особи із наслідками її повної чи часткової дезадаптації (неврозу, психозу, пограничного стану).

Спецтехнології не застосовуються в перемовній діяльності поліцейськими Національної поліції України, проте потребують теоретичного ознайомлення з ними задля розпізнавання їх в діях різних національних та міжнародних організацій та установ (зокрема, тоталітарних релігійних сект).

Спецтехнології ще називають технологіями психологічного узалежнення та психодеструкції.

Психологічне узалежнення (залежність) – це набута гостра потреба здійснювати якісь дії або вживати якісь речовини; розглядається фізіологічна і психічна залежність.

Психодеструкція (від грец. *psyché* – душа, лат. *destructio* – руйнування) – процес порушення або руйнування структур психіки людини. Функції людської психіки (когнітивна, регуляторна та комунікативна) проявляються у таких феноменах як цілепокладання, антиципація, прийняття рішень, прогнозування, планування, програмування і самоконтроль в нерозривній єдності. Під впливом спецтехнологій людська психіка не здатна якісно виконувати дані функції.

До спецтехнологій можна віднести:

- 1) технології програмування психіки;
- 2) технології зомбування;
- 3) технології психодеструкції (алгоритми руйнування психіки адресата з використанням психофізичних, фармакологічних, хірургічних, інших неспсихологічних засобів (пси-генераторів, лоботомії тощо).

Програмування психіки призводить до формування стану довготривалого психічного узалежнення через блокування психічних підсистем самоусвідомлення і саморегуляції людини.

Процес програмування психіки особи/соціальної групи містить три послідовні етапи: «промивання мозку» (очищення пам'яті від раніше сприйнятого, формування байдужого ставлення до минулого і майбутнього); «кодування» (активний вплив на психіку); «закріплення» (контроль над змістом свідомості та зовнішніх джерел інформації).

До технологій програмування психіки відносяться: Модифікація поведінки ґрунтується на утворенні в психіці адресата тимчасових нервових зв'язків (рефлексів) між небажаною поведінкою та суб'єктивно-неприємним переживанням, що спричиняється больовими, електричними, хімічними та іншими подразниками.

У проєктах так званої «модифікації поведінки» застосовувалися електротерапія, хіміотерапія, психохірургія, аверсивна терапія (від лат. *aversatio* – відраза), система заохочення/покарання або інші форми та засоби зміни настрою, поведінки або психічного стану індивіда (групи людей). Подразники, що викликають у людини вкрай неприємні, але не небезпечні для життя відчуття (електрошок, біль, фрустрація потреб) пред'являються в часовому поєднанні з подразниками, що провокують неприйнятну (таку, що підлягає загальмовуванню) поведінку.

Згідно із схемою класичного обумовлювання, подразник, що запускає

неприйнятну поведінку, пов'язується з аверсивним подразником і насичується неприємними афектами. Підсвідоме програмування використовує терапевтичні гіпнотехніки психоаналізу (Его-регресія та ідентифікація) та техніки НЛП (підлаштування) задля програмування психіки адреса впливу.

Адресата впливу призводять до стану регресії (характерні часткове зниження адаптації, саморегуляції та самоконтролю). Підсвідомому програмуванню із використанням Его-регресії передують стан розслаблення, після якого відбувається саморозкриття і «вивертання» назовні підсвідомих комплексів адресата впливу у формі різних зізнань та супутніх їм емоційних переживань. Під дією ідентифікації адресат впливу уподібнює себе об'єкту, який спричиняє страх; починає неусвідомлено наслідувати зразки та ідеали, що дозволяє йому подолати власну слабкість та почуття неповноцінності. Відповідно до моделі програмування у віртуальному просторі (у штучно створеному середовищі (наприклад, секта, релігійна організація тощо) відбувається психічне переформатування особи і соціальне народження її нової ідентичності.

Застосовуються такі фактори тотального перепрограмування свідомості:

- 1) регулюється спілкування та контролюється допуск до інформації;
- 2) використовується містичне маніпулювання (спеціально підлаштованій («спонтанній») ситуації надається смисл, вигідний маніпуляторам);
- 3) пропагується жорсткий поділ світу на чистий/нечистий, гарний/поганий;
- 4) вимагається безперервна сповідь та інтимні зізнання для знищення «кордонів особи» та підтримання почуття провини;
- 5) проголошується своя догма як абсолютна, повна та вічна істина;
- 6) використовується спеціально створений мовний словник (наповнений культовим смислом) для усунення основи для самостійного та критичного мислення;
- 7) проголошується доктрина вище за особу (доктрина більш реальна і істинна, ніж особа та її індивідуальний досвід);
- 8) проголошується поділ існування (члени групи мають право на життя та існування, решта – ні, тобто пропагується лозунг «мета виправдовує будь-які засоби»).

Отже, програмування психіки іншої людини здійснюється з метою прихованого спонукання до здійснення певних дій завдяки використанню ненасильницького/насильницького звернення до її віри (переконання) або модифікація її поведінки без усвідомленої згоди або за індукованої згоди цієї людини. Однак навіть після такого психопрограмування людина здатна повернутися до нормального життя, якщо вона формувалась у звичайній соціальній обстановці, що дає всі підстави для ефективної допомоги жертвам деструктивних культів. Зомбування особи/соціальної групи призводить до формування стану довготривалого психічного узалежнення через руйнування психічних підсистем самоусвідомлення і саморегуляції людини.

Процес зомбування включає деякий алгоритм-мінімум, що складається з таких етапів: досягнення раппорту (контакту із безсвідомим) адресата впливу;

провокування неоптимального психічного стану, афекту (найчастіше страху, емоційного захоплення, гніву): «жертва» символічно вмирає; етап «реанімації» (закодовану жертву виводять до усвідомлення того, що з нею відбулася психологічна трансформація); жертві пропонується «допомога» у вигляді наставництва, співробітництва, окремих «безкорисних» послуг тощо; етап встановлення якоря-активатора. Зомбування призводить до таких деструктивних психічних наслідків:

Фармакотоксичне зомбування з використанням інгумації (щодо потенційної жертви використовуються токсини тваринного або рослинного походження у поєднанні з її похованням та «реанімацією») призводить до руйнування більшої частини кори великих півкуль жертви, тому вона не спроможна мислити, а здатна лише виконувати накази та діяти за рахунок інстинктів.

Фармакотоксичне зомбування з використанням делірійних та змінених, стресово-перехідних станів свідомості (жертву піддають гіпнозу або вводять в трансовий стан перед введенням токсину) призводить до значного руйнування центральної нервової системи жертви, а тому повного узалежнення волі і свідомості немає. Шокове зомбування з використанням афективно-стресових станів в надзвичайних умовах (психічне узалежнення жертви через впровадження програми нав'язливого страху, проводиться з похованням чи без нього) не призводить до руйнування фізіологічних структур центральної нервової системи особистості, однак унеможливорює саморегуляцію поведінки і свідомості.

Деструктивні психічні наслідки піддаються коригуванню через відповідні заходи депрограмування та медико- соціальної реабілітації (за допомогою фахової психіатричної та психологічно-консультаційної допомоги як на базі державних медичних закладів, так і організацій приватної форми власності).

Ціннісно-інфляційному зомбуванню з реімпринтингом супутні різні форми соціально-етичного ритуального «знищення» особи із подальшим вольовим нав'язуванням їй програми агента вплив

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Висновок: Викладач підкреслює необхідність дотримуватися певних правил у спілкування задля знаходження порозуміння та підвищення ефективності міжособистісної взаємодії

Рекомендована література (основна, додаткова), інформаційні та навчальні ресурси в Інтернеті

Основна література

1. Захаренко Л. М., Давидова О. В. Психотехнології ведення перемовин із правопорушниками : метод. рекомендації / за заг. ред. О. І. Мотляха. Київ : Освіта України, 2020. 69 с.

2. Комплект освітніх програм «Вирішення конфліктів мирним шляхом. Базові навички медіації» / В.Л. Андрєєнкова, К.Б. Левченко, Н.В. Лунченко, М.М. Матвійчук. К.: ТОВ «Агентство «Україна», 2018. 144 с.

3. Медіація у професійній діяльності юриста : підручник / авт. кол.: Т. Білик, Р. Гаврилюк, І. Городиський [та ін.] ; за ред. Н. Крестовської, Л. Романадзе. Одеса : Екологія, 2019. 456 с.

4. Мистецтво ведення переговорів: навчальний посібник/ Укладачі: А. Є. Адамович, О. М. Максимець, ТДАТУ. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с.

5. Петрінко В.С. Конфліктологія: курс лекцій, енциклопедія, програма, таблиці. Навчальний посібник. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2020. 360 с.

6. Створення системи служб порозуміння для впровадження медіації за принципом «рівний-рівному/рівна-рівній» та вирішення конфліктів мирним шляхом у закладах освіти. К.: ФОП Нічога С.О. 2018. 174 с.

Додаткова література

1. Давидова О. В. Проблема профайлінгу в переговорах з особами, які захопили заручників. Юридична психологія. 2017. № 1 (20). С. 111–121.

2. Давидова О. В. Сучасні психологічні технології в системі компетенцій майбутнього психолога. Актуальні питання психологічного забезпечення діяльності Національної поліції та закладів вищої освіти МВС України: мат-ли II наук.-практ. круглого столу (м. Київ, 24 квіт. 2020.). Київ : НАВС, 2020. С. 50–52

3. Крашеніннікова Т. В. Комунікативна компетенція працівника Національної поліції : навч. посібник. Дніпро: Адверта, 2017. 107 с.

4. Матієнко Т. В. Психологічні засади ведення переговорів поліцейськими в екстремальних умовах служби. Держава та регіони. Серія : Право. 2020. № 1 (67). Т. 2. С. 187–192.

5. Озерський І. В. Актуальні проблеми медіації в юрисдикційному процесі України : навч. посіб. Миколаїв : Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2020. 248 с.

6. Практикум із психології ненасильницького спілкування та фасилітації : навч. посібник. / В. В. Карпенко, Н. А. Карпенко. Львів : ЛьвДУВС, 2019. 107 с.

7. Професійно-психологічна підготовка працівників слідчих підрозділів : навч. посіб. / за заг. ред. І. В. Жданової ; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків : ХНУВС, 2014. 516 с.

Нормативно-правові акти:

1. Закон України «Про медіацію» <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1875-20#Text>

Інформаційні ресурси в Інтернеті:

1. Гуменюк Л. Й. Соціальна конфліктологія: підручник / Л. Й. Гуменюк. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2015. 564 с. <https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/445/1/%D0%93%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%8E%D0%BA%20%D1%81%D0%BE%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%96%D0%BA%D1%82%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F%202015.pdf>.

2. Гусєв А. Світоглядні основи медіації в контексті українських реалій:

огляд та перспективи засвоєння. <https://lib.iitta.gov.ua/720125/1/4---%D0%93%D1%83%D1%81%D1%94%D0%B2%20%D0%90.%D0%86.%20%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F.%20%D0%A1%D0%B2%D1%96%D1%82.%20%D0%BE%D1%81%D0%BD.%20%D0%BC%D0%B5%D0%B4%D1%96%D0%B0%D1%86.pdf>

3. Конфліктологія : навч. посіб. / Л. М. Герасіна, М. П. Требін, В. Д. Воднік та ін. Х. : Право, 2012. 128 с. https://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2012/Konfliktologiy_2012.pdf

4. Рахліс В. Фахова підготовка перемовників : термінологічний та концептуальний аспекти. Засоби навчальної та науково-дослідної роботи : зб-к наук. праць ХПУ ім. Каразіна. Харків : ХПУ ім. Каразіна, 2017. Вип. 48. С. 192 – 199. URL : https://zenodo.org/record/1319815#.X-rr7dIzY_4

5. Яхно Т. П., Куревіна І. О. Конфліктологія та теорія переговорів. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. 168 с. <https://resource.odmu.edu.ua/chair/download/111775/dEYMGVyF2oQMwrEwf0OHСw/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%96%D0%BA%D1%82%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F%20%D1%82%D0%B0%20%D1%82%D0%B5%D0%BE%D1%80%D1%96%D1%8F%20%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80%D1%96%D0%B2.pdf>