

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

*Навчально-науковий інститут № 3*

*Кафедра психології, соціології та педагогіки*

# **МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ ДО СЕМІНАРСЬКИХ ТА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ**

навчальної дисципліни  
**«СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ»**  
обов'язкових компонент  
освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти  
**053 «Психологія»**  
**(Поліцейські)**

**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 педагогіки та психології факультету № 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 педагогіки та психології факультету № 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. Загальна характеристика соціальної психології як галузі психологічних знань. | 24  | 2      | 2                   |                   |                     | 20                | залік        |
| Тема № 2. Спілкування як соціально-психологічний феномен.                              | 66  | 10     | 8                   | 8                 |                     | 40                |              |
| Тема № 3 Інтерактивна сторона спілкування  | 30  | 4      | 2                   | 4                 |                     | 20                |              |
| Всього за семестр №3   | 120   | 16     | 12                  | 12                |                     | 80                |              |
| Семестр № 4  |   |        |                     |                   |                     |                   |              |
| Тема № 4. Феномен групи у соціальній психології  | 42  | 16     | 8                   | 8                 |                     | 10                | екзамен      |
| Тема № 5. Психологія великих соціальних груп і масових явищ                            | 22  | 6      | 4                   | 4                 |                     | 8                 |              |
| Тема № 6. Особистість як соціально-психологічний феномен                               | 16  | 4      | 2                   | 2                 |                     | 8                 |              |
| Тема № 7. Соціально-психологічні аспекти соціалізації особистості                      | 24  | 6      | 6                   | 4                 |                     | 8                 |              |
| Тема № 8. Соціальні установки і поведінка особистості                                  | 16  | 4      | 2                   | 4                 |                     | 6                 |              |
| Всього за семестр №4   | 120   | 36     | 22                  | 22                |                     | 40                |              |
| Всього:  | 240   | 52     | 34                  | 34                |                     | 120               |              |

## 2. Методичні вказівки до семінарських та практичних занять

### Тема № 1. Загальна характеристика соціальної психології як галузі психологічних знань

**Семінарське заняття:** Загальна характеристика соціальної психології як галузі психологічних знань

**Навчальна мета заняття:** контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформувати у здобувачів вищої освіти уявлення про соціальну психологію як науку.

**Кількість годин** – 2 години

#### Навчальні питання:

1. Предмет соціальної психології. Види соціально-психологічних явищ.
2. Місце соціальної психології серед інших наук та структура соціальної психології.
3. Історія розвитку соціальної психології.
4. Основні напрямки зарубіжної соціальної психології.
  - Біхевіористичний напрямок.
  - Когнітивний напрямок.
  - Психоаналіз .
  - Символічний інтеракціонізм.
5. Методологія та методи соціально-психологічного дослідження.

#### Методичні вказівки

1. При підготовці до відповіді на перше запитання, здобувачам необхідно звернути увагу на те що, залежно від того або іншого розуміння предмета соціальної психології виділяються основні об'єкти її вивчення, тобто носії соціально-психологічних явищ.

До них відноситься:

- *особистість у групі* (системі відносин), взаємодія в системі „*особистість – особистість*” (батько – дитина, керівник – виконавець, лікар – хворий, психолог – клієнт і т.ін.);
- *мала група* (родина, шкільний клас, трудова бригада, група друзів і т. і.), взаємодія в системі „*особистість – група*” (лідер - ведені, керівник - трудовий колектив, новачок - шкільний клас тощо), взаємодія в системі „*група – група*” (змагання команд, групові переговори, міжгрупові конфлікти тощо);
- *велика соціальна група* (етнос, партія, суспільний рух, соціальні прошарки, територіальна, конфесіональна групи тощо);

Питання для обговорення:

- В чому полягають особливості предмета соціальної психології.
- Чим обумовлено коло завдань соціальної психології.

**Предметом соціальної психології** є вивчення особливостей поведінки, діяльності і спілкування людей, обумовлених їх включенням в соціальні групи та психологічних характеристики груп.

У різні періоди розвитку соціальної психології її предметом вважали:

- причинну зумовленість психічного соціальним. Довкола цієї проблематики дискутували вчені у 20-ті роки ХХ ст., що стимулювало розвиток

соціально-психологічних досліджень у межах загальної психології та педагогіки;

- співвідношення соціальної (суспільної) психології та ідеології, психології соціальних груп та особистості (традиції, громадська думка, звичаї, інші масові психічні явища суспільної свідомості);

- закономірності поведінки людей, зумовлені їх спільною діяльністю, взаємодією та взаємовпливами. Цей погляд на соціальну психологію, що поєднав психологічний і соціологічний підходи, сформувався внаслідок дискусій про предмет соціальної психології у 20-ті, 60-ті роки XX ст. Він засвідчив, що предмет соціальної психології можна визначати, беручи за основу як особистість, так і масові психічні явища. Послугуючись цими критеріями, сучасний російський соціальний психолог Галина Андрєєва предметом соціальної психології вважає вивчення закономірностей поведінки та діяльності людей, зумовлених включенням їх до соціальних груп, а також психологічні характеристики цих груп.

**Соціальна психологія** – це галузь психологічної науки, яка вивчає закономірності й механізми поведінки, спілкування й діяльності людей, обумовлених їх включеністю в соціальні групи, а також психологічні особливості самих груп.

Іншими словами, соціальна психологія вивчає психологічні явища (процеси, стани й властивості), що характеризують індивіда й групу як суб'єктів соціальної взаємодії.

2. Стосовного другого запитання, здобувачі повинні звернути увагу на такі аспекти:

- аналіз спорідненої проблематики соціальної психології з циклом психологічних дисциплін;
- інтерес до соціально-психологічних знань з боку суспільних наук;
- чим обумовлено відмінності між західно-європейською і американською соціальною психологією?

Місце соціальної психології по відношенню до соціології та психології визначається такими підходами:

1. Міждисциплінарний підхід (інтердисциплінарний) – соціальна психологія виникла на «нічийй» території. Прихильників такого підходу не має.

2. Дисциплінарний підхід (інтрадисциплінарний) – соціальна психологія виникла між соціологією та психологією. Прихильниками такого підходу є вітчизняні вчені.

3. Соціальна психологія виникла всередині соціології. Прихильники – вчені західної Європи.

4. Соціальна психологія виникла всередині психології. Прихильники – вчені США. У США офіційно існують 2 соціальні психології й 2 асоціації соціальної психології: Американська соціальна асоціація та Американська психологічна асоціація.

У західно-європейській і американській традиціях соціально-психологічних досліджень можна виділити їх системне ядро, або основну парадигму (Шихіреєв).

**Парадигма** (з греч. – приклад, зразок) – сукупність теоретичних передумов, що визначають конкретне наукове дослідження і визнаних науковою громадськістю на даному етапі. Парадигма розглядається як підстава вибору проблем, а також модель, зразок для вирішення дослідницьких задач.

| Елементи парадигми   | США<br>(парадигма пояснення)   | Західна Європа<br>(парадигма розуміння)  |
|--|--|--|
| 1. Вибір базової науки як методологічної основи досліджень | Загальна та експериментальна психологія  | Соціологія, філософія, етика.  |
| 2. Відношення теорії і методу. Основні методи              | Пріоритет методу перед теорією; індуктивний хід дослідження – від експерименту до теорії; провідний метод – нозологічний лабораторний експеримент. | Визнання пріоритету теорії перед методом; дедуктивний хід дослідження – від теорії до методу; провідний метод – спостереження та опитування. |
| 3. Предмет соціальної психології                           | Особистість в групі  | Соціальні групи  |
| 4. Фокус досліджень  | Міжособистісні відносини та взаємовплив  | Соціальні типології  |
| 5. Засновники  | К. Левін, Л. Фестінгер, С. Аш, Г. Олпорт   | Дж. Мід, Р. Бейлс, Г. Хайдер.  |

3. Стосовно третього питання доцільно звернути увагу на основні етапи розвитку соціальної психології як науки.

**Перший етап** – становлення соціальної психології як науки (з середини XIX ст. по 1908 р.). Визначаються предмет вивчення і основні проблеми.

Видаються перші фундаментальні роботи з основних питань соціальної психології.

На цьому етапі рішення і теоретичний аналіз соціально-психологічних проблем привертають увагу фахівців різного профілю: психологів, соціологів, філософів, літературознавців, етнографів і т. д.

Більшість робіт з соціальної психології було видано в перший період розвитку даної науки.

**Другий етап** (до середини 40-х рр.. XX ст.) Характеризується появою наукових соціально-психологічних шкіл, орієнтованих як на розробку фундаментальної теорії, так і на прикладні аспекти дослідження.

Один з найбільш впливових соціальних психологів цього періоду – К. Левін, творець теорії групової динаміки.

Він досліджував проблеми соціальних факторів волі як цілеспрямованої поведінки; соціальної психології малих груп, лідерства, особистості в групі і т. ін.

Було проведено велику кількість експериментальних досліджень і одночасно розроблялися фундаментальні теорії, які не втратили своєї актуальності в наш час.

**Третій етап** (з середини 1940-х рр.. до наших днів). Він пов'язаний із вирішенням практичних завдань, роботою на соціальне замовлення. Експериментальна психологія продовжує свій розвиток, фундаментальні теоретичні розробки відступають на другий план.

Соціальна психологія знаходить широку популярність, вводиться в загальноосвітні вузівські програми і є одним з обов'язкових предметів вивчення для фахівців різних профілів.

Така пильна увага до соціально-психологічних питань викликано потребами вдосконалення і стабілізації суспільних відносин на всіх рівнях соціальної стратифікації.

Розробляються так звані малі теорії, що мають конкретне прикладне значення: соціально-психологічні особливості керівництва дитячої групою, психологія бізнесу, психологія реклами, психологія формування громадської думки та ін.

Е. Холландер виділив такі стадії в історії соціальної психології, як стадія соціальної філософії, соціального емпіризму й соціального аналізу. У хронологічному просторі ці три стадії можна умовно розподілити в такий спосіб:

- *соціальної філософії (емпіричні передумови соціальної психології)* VI ст. до н.е. – середина XIX ст.;
- *соціальний емпіризм (описова соціальна психологія)* 50-60 р. XIX ст. – 20 р. XX ст.;
- *соціальний аналіз (експериментальна соціальна психологія)* 20 р. XX ст. – наші дні.

Викладач пропонує розглянути доповіді на тему: стадія соціальної філософії, стадія соціального емпіризму, стадія соціального аналізу.

**4.** При підготовці до відповіді на перше запитання, здобувачам доцільно звернути увагу на те що до основних напрямів зарубіжної соціальної психології віднесено:

- біхевіористичний напрям: класичні та неокласичні теорії (теорія оперантного наочіння (Б. Скінера), соціально-когнітивна теорія (А. Бандури).
- когнітивний напрям в соціальній психології: структуралізм Ж. Піаже, теорія „соціальних уявлень /репрезентацій/” С. Московічі, Ж.-П.Кодол., Д. Жоделе та ін.
- психоаналітичний напрям: соціально-психологічні теорії Шутца, К. Юнга, Е. Еріксона, К. Хорні та ін.
- гуманістичний напрям: соціально-психологічні ідеї А. Маслоу, К. Роджерса та ін.

- соціально-екологічна теорія У. Бронфенбреннера. «школа групової динаміки» (К. Левін, Л. Фестінгер, Р. Ліппіт, Р. Уайт).
- соціометричний напрям (Д. Морено).
- транзакційний напрям (Е. Берн, Е. Кентріл, Ф. Кіпатрік, В. Ітельсон та ін.)

Основними соціально-психологічними підходами у вітчизняній психології є:

- «колективна рефлексологія» (В. Бехтерєв), марксистська соціальна психологія (Г. Челпанов);
- соціальна психологія особистості (Є. Кузьмін, В. Селіванов, К. Платонов, К. Шорохова);
- соціальна психологія як наука про масові явища психіки, колективну психологію, психологічну спільність (В. Колбановський, А. Горячева, А. Баранова, Б. Поршнєв, І. Якобсон, А. Ковальов);
- соціальна психологія як групова, масова, що визначає особливості поведінки особистості у групі. (Б. Паригін, Н. Мансуров, Д. Угринович);
- прикладна педологія колективу (А. Макаренко);
- сучасна соціально-психологічна проблематика в Україні (М. Корнєв, М. Слюсаревський, В. Васютинський, П. Горностай, П. Фролов, Н. Хазратова, В. Татенко, Т. Титаренко, О. Донченко, В. Казміренко, Л. Орбан-Лембрик, В. Москаленко).

5. Аналізуючи зміст наступні питань, здобувачам потрібно звернути увагу на особливості основних напрямів в соціальній психології: біхевіористичний, когнітивний, психоаналітичний, символічний інтеракціонізм. Доцільно розглядати ці питання за схемою:

- Час виникнення
- Представники
- Основні теорії та основні поняття зазначених теорій в межах напрямів.

6. Стосовно шостого питання, здобувачам необхідно звернути увагу специфіку наукового дослідження в соціальній психології.

**Соціально-психологічне дослідження** – вид наукового дослідження з метою встановлення в поведінці й діяльності людей психологічних закономірностей, обумовлених фактом включення в соціальні (велику й малу) групи, а також психологічних характеристик самих цих груп.

У широкому змісті слова **методологія** – це сукупність найбільш загальних, насамперед світоглядних, принципів у їхньому застосуванні до рішення складних теоретичних і практичних завдань, це світоглядна позиція дослідника.

У вузькому змісті слова **методологія** – це вчення про методи наукового дослідження.

Запитання для обговорення:

- Етапи наукового дослідження
- Метод, методологія методика.
- Методи соціально-психологічного дослідження
- Дискусійні проблеми експерименту в соціальній психології.



Викладач має підкреслити основні характеристики напрямів зарубіжної та вітчизняної соціальної психології. Зупинитися на сучасних методах соціально-психологічного дослідження.

**Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті**

**Основна: 1-5**

**Допоміжна: 1,4,5,6,7,8,11,12,13**

**Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-6**

**Тема № 2: Спілкування як соціально-психологічний феномен.**

**Семінарське заняття №1: Загальна характеристика спілкування**

**Навчальна мета заняття:** контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння поняття «спілкування», його функцій структури та видів.

**Кількість годин – 2 години**

**Навчальні питання:**

1. Поняття спілкування. Специфіка процесу спілкування.
2. Функції спілкування.
3. Структурний аналіз спілкування.
4. Види спілкування.
5. Поняття комунікативної компетентності особистості.

**Методичні вказівки**

**1.** При підготовці до відповіді на перше запитання, а саме, поняття спілкування. Специфіка процесу спілкування, здобувачам необхідно звернути увагу на існуючі підходи до його визначення.

*Спілкування* – це процес міжособистісної взаємодії, породжений широким спектром актуальних потреб партнерів, спрямований на задоволення цих потреб і опосередкований певними міжособистісними стосунками.

Таким чином, ми бачимо, що поняття «*спілкування*» тлумачиться в психологічній літературі по-різному:

- як особливий вид діяльності;
- як специфічна соціальна форма інформаційного зв'язку;
- як форма взаємодії суб'єктів;
- як самостійна й зведена до діяльності категорія;
- як процес міжособистісної взаємодії;
- як обмін думками, почуттями й переживаннями;
- як суттєвий аспект людської діяльності;
- як реальність людських стосунків, що передбачає будь-які форми спільної діяльності людей;
- як універсальна реальність буття людини, що породжується й підтримується різними формами людських стосунків.

*Спілкування* – складний процес взаємодії між людьми, що полягає в обміні інформацією пізнавального або афективно-оцінного характеру, а також у сприйнятті й розумінні партнерами один одного.

Спілкування – це *суб'єкт-суб'єктний процес*, де кожний учасник

передбачає активність також і свого партнера (він не може розглядати його як якийсь об'єкт).

Специфіка спілкування полягає в тому, що в *процесі взаємодії суб'єктивний світ одного індивіда розкривається для іншого, відбувається взаємний обмін думками, інформацією, інтересами, почуттями, діяльністю.*

2. Стосовного другого запитання, здобувачі повинні проаналізувати різні точки зору сучасних науковців, щодо виокремлення функцій спілкування. Щодо *функцій* (від лат. *functio* — виконання, здійснення) спілкування, то під ними розуміють зовнішній прояв властивостей спілкування, ті ролі й завдання, які воно виконує у процесі життєдіяльності індивіда в соціумі.

*Функції спілкування* різноманітні – відповідно до широкого кола практичних завдань, що вирішуються в ході спілкування. Функції спілкування можна розглядати на різних рівнях:

- оцінюючи спілкування як важливий чинник розвитку психіки;
- на рівні життєдіяльності конкретної людини;
- на рівні вирішення конкретної ситуації взаємодії.

Вправа. «Функції спілкування»

*Робота в малих групах*

Викладач об'єднує здобувачів у трійки та пропонує в мікрогрупах розглянути функції спілкування. На виконання 5.хв.

Після опрацювання, кожна група представляє свою функцію у вигляді ситуації, діалогу тощо, зупиняючись на змісті кожної функції.

Перелік функцій.

- Контактна
- Інформаційна
- Координаційна
- Розуміння
- Емотивна
- Встановлення відношень
- Впливу
- регулятивна

Викладач підводить підсумок про місце та значення спілкування у нашому житті.

3. Стосовно третього питання «Структурний аналіз спілкування» викладач пропонує розглянути:

- Існуючи підходи до проблеми структури спілкування
- Три рівні спілкування за Б. Ломовим.
- Структура спілкування за Г. Андрєєвою.
- Структура спілкування як процесу (передавання інформації, взаємовплив, пізнання один одного, обмін результатами діяльності тощо).

Під структурою (від лат. *structura* — розташування, порядок) об'єкта розуміють порядок стійких зв'язків між елементами об'єкта дослідження, котрі забезпечують цілісність цього феномену, тотожність самому собі в процесі зовнішніх і внутрішніх змін. З тієї самої причини, з якої важко дати вичерпне визначення спілкуванню, так само важко визначити структуру спілкування.

Водночас формалізація будь-якого явища, у тому числі й спілкування, виявлення в ньому стійких зв'язків між структурними компонентами, дає змогу глибше його зрозуміти й проаналізувати.

Відомі різні підходи до проблеми структури спілкування:

- через виокремлення рівнів аналізу цього явища,
- через аналіз структурних елементів спілкування в ситуаціях безпосередньої взаємодії
- через перелік його основних функцій.

Стосовно рівнів аналізу, то згадаємо класифікацію Б. Ломова, який запропонував три рівні:

- *макрорівень*: спілкування являє собою складну сітку взаємозв'язків індивіда з іншими людьми та соціальними групами й розглядається як важливий аспект способу життя особи (процес спілкування вивчається в інтервалах часу, що порівнюються, зіставляються з тривалістю людського життя; при цьому акцент робиться на аналізі психічного розвитку індивіда);

- *мезарівень*: спілкування розглядається як сукупність цілеспрямованих, логічно завершених контактів чи ситуацій взаємодії, які змінюються і в яких опиняються люди в процесі життєдіяльності на конкретних часових відрізках свого життя (акцент робиться на змістових компонентах ситуацій спілкування — «у зв'язку з чим» і «з якою метою»; навколо цього предмета спілкування розкривається динаміка спілкування, аналізуються вербальні й невербальні засоби, етапи спілкування);

- *мікрорівень*: увага зосереджується на аналізі елементарних одиниць спілкування як взаємодії поведінкових актів (взаємодія охоплює дію одного партнера і протидію іншого, наприклад «питання — відповідь», «повідомлення інформації — ставлення до неї» тощо).

Г. Андрєєва визначає структуру спілкування як виокремлення в ньому трьох взаємопов'язаних чинників:

- *комунікативного* (передбачає обмін інформацією між індивідами),
- *інтерактивного* (організація взаємодії між учасниками спілкування, тобто обмін не лише знаннями, ідеями, а й діями),
- *перцептивного* (процес сприймання й пізнання партнерами один одного і встановлення на цій основі взаєморозуміння).

О. Бодальов у структурі спілкування виокремлює *гностичний* (пізнавальний), *афективний* (емоційний) і *праксичний* (діяльний) компоненти.

Логічним підґрунтям для моделювання структури спілкування як процесу (передавання інформації, взаємовплив, пізнання один одного, обмін результатами діяльності тощо) може бути характеристика його стосовно автономних компонентів, таких як: *мета, зміст, засоби спілкування; учасники процесу, тип зв'язку, що встановлюється між ними; мотиви, потреби, ціннісні орієнтації учасників спілкування; комунікативний потенціал суб'єктів спілкування; види й форми спілкування; соціокультурна та етнопсихологічна специфіка спілкування; етико-психологічні й тендерні особливості спілкування; стилі, стратегії і тактики спілкування; результат спілкування.*

4. При опрацюванні четвертого запитання здобувачам доцільно

звернути увагу на існування різноманітних класифікацій видів спілкування.

1. Безпосереднє і опосередковане спілкування.
2. Реальне і уявне спілкування.
3. Залежно від кількості партнерів:
  - людина - людина - міжособистісне;
  - особистість - група;
  - внутрішньогрупове (між членами групи);
  - міжгрупове.
4. Офіційне і неофіційне спілкування.
5. Вербальне і невербальне спілкування.

Залежно від *специфіки суб'єктів* (особистість чи група) виокремлюють міжособистісне, міжгрупове, міжсоціумне, спілкування між особистістю та групою.

За *кількісними характеристиками суб'єктів* розрізняють самоспілкування, міжособистісне спілкування та масові комунікації.

За *характером спілкування* може бути опосередкованим і безпосереднім, діалогічним і монологічним.

За *цільовою спрямованістю* розрізняють спілкування анонімне, функціонально-рольове, неформальне, у тому числі інтимно-сімейне.

З розвитком комп'ютерних технологій й появою Internet з'явилася *віртуальна* комунікація (віртуальне спілкування).

Особливу увагу необхідно звернути увагу на особливості ділового спілкування.

*Ділове спілкування* – це вид спілкування, що є нормативно схваленим, жорстко регламентованим і функціонуючим в якій-небудь сфері для вирішення певних завдань.

- є строго цілеспрямованим;
- регламентоване нормативними документами (положеннями, наказами, статутами);
- носить функціонально-рольовий характер;
- є позиційно оформленим, ієрархічним субординаційним, що відбивається в позиціях «над» і «під»;
- основне завдання – продуктивне співробітництво;
- виявляється в певних формах спілкування, стилі;
- атрибутивне.

5. Готуючись до відповіді на п'яте запитання «поняття комунікативної компетентності особистості», доцільно звернути увагу на те що існують різні підходи до визначення поняття «*комунікативна компетентність*». Найчастіше для розкриття сутності та структури цього явища використовують наступні категорії:

– здатність встановлювати і підтримувати необхідні контакти з іншими людьми;

– вміння людини організовувати «міжособистісний простір» у процесі спілкування з людьми, керувати процесами спілкування;

– здатність людини брати на себе та виконувати різні соціальні ролі, вільне володіння вербальними і невербальними засобами спілкування;

– вміння давати соціально-психологічний прогноз комунікативної ситуації, у якій має бути спілкування;

– здатність демонструвати знання комунікативної поведінки, соціально доцільної в певній ситуації;

– здатність керувати так званими «процедурними» аспектами комунікації для її плавного протікання (це стосовно професійного спілкування) та інші.

Після цього викладач пропонує курсантам кожному у зошиті письмово відповісти на питання :

- Яке місце у моєму житті займає спілкування з іншими?

( скільки часу протягом доби я спілкуюсь, скільки друзів маю)

- Що для мене є головним у спілкуванні? ( що подобається в інших, чого я хочу від спілкування, чи отримую є те що хочу від спілкування)

- Як я буду спілкування з колегами та друзями?

- Які мої основні цінності у спілкуванні?

Викладач підкреслює значення спілкування у нашому житті та зосереджує увагу на функціях, видах та структурі спілкування. Наголошує на тому, що поняття «комунікативна компетентність» відбиває вміння людини психологічно грамотно й ефективно спілкуватися.

**Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті**

**Основна: 1-5**

**Допоміжна:1-14**

**Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-6**

**Семінарське заняття №2: Комунікативна сторона спілкування**

**Навчальна мета заняття:** контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей комунікативної сторони спілкування.

**Кількість годин – 2 години**

**Навчальні питання:**

1. Специфіка комунікації людини. Поняття комунікативної сторони спілкування.

2. Мова як вербальний засіб спілкування Поняття мови, мовлення. Види питань.

3. Слухання та його різновиди. Активне слухання.

**Методичні вказівки**

**1.** При підготовці до відповіді на перше запитання, а саме, поняття та специфіка комунікативної сторони спілкування здобувачам необхідно звернути увагу на особливості комунікації людини до яких віднесено:

- комунікація передбачає наявність єдиного комунікативного простору;
- учасники комунікації є активними суб'єктами взаємного інформування, тобто, спрямовуючи інформацію, один учасник спілкування передбачає активність іншого; інший, своєю чергою, також має орієнтуватися на мотиви, цілі, установки партнера, аналізувати їх (окрім, звичайно, аналізу власних мотивів, цілей, установок);
- у ході виголошування думки кожним учасником налагоджується спільна діяльність;
- активність суб'єктів комунікації передбачає не формальний «рух інформації», а активний обмін нею;
- у процесі комунікації відбувається взаєморозуміння (непорозуміння), яке досягається наявністю зворотного зв'язку, а також значущістю інформації;
- інформація, яка пройшла з одного кінця в інший і повернулась назад, об'єднує партнерів в єдине інформаційне поле;
- загальний смисл виражається за умови, коли інформація не просто прийнята, але й осмислена, тобто відбувається процес спільного досягнення предмета розмови;
- характер обміну інформацією визначається тим, що за допомогою системи знаків партнери можуть вплинути один на одного; а ефективність комунікації вимірюється тим, наскільки вдалим є цей вплив;
- інформація, яка зародилася у процесі обміну, набагато глибша, ніж попередня; вона може суттєво різнитися за змістом від попередньої;
- комунікативний вплив можливий лише за умови, коли людина, яка спрямовує інформацію (комунікатор), та індивід, який її приймає (реципієнт), наділені єдиною або подібною системою кодифікації і декодифікації, тобто, іншими словами, люди мають говорити однією мовою;
- комунікація психологічно можлива за умови, якщо знаки, закріплені за ними значення (це відображення найсуттєвіших та узагальнених сторін предметів і явищ) і смисли (це той суб'єктивний зміст, якого набуває слово в конкретному контексті) відомі всім учасникам комунікативного процесу;
- в учасників комунікації має бути ідентичне розуміння ситуації спілкування;
- у ході обміну інформацією можуть виникнути комунікативні бар'єри.

**Комунікація** (від лат. *communicatio* – обмін, зв'язок, розмова):

1. Процес передачі інформації, що має свою структуру (адресата, канали, кодування, дешифрування, зміст, ефективність, контроль, ситуацію).
  2. Акт спілкування між людьми за допомогою передачі символів, метою якого є взаєморозуміння.
  3. Обмін інформацією будь-якого виду між різними системами зв'язку.
- Доцільно розглянути особливості спонукальної та констатуючої інформації.
2. При підготовці до відповіді на друге питання здобувачам необхідно визначити що таке мова та охарактеризувати види питань.

Так, **Мова** – це система умовних стимулів, за допомогою яких передаються сполучення звуків, що мають для людей певне значення і зміст.

Традиційно виділяють два види мови: усну й письмову. У свою чергу, усна мова ділиться на:

– *діалогічну* мову – активно підтримувану співбесідником. У діалозі використовуються, як правило, прості звороти мови і фрази (це полегшує спілкування), тому її вважають психологічно найбільш простою формою мови.

– *монологічну* – мову, вимовну однією людиною (наприклад, прилюдний виступ). Ця мова психологічно складніша, оскільки вимагає вміння говорити зв'язано, строго послідовно викладати свої думки. При цьому людина, котра говорить, повинна оцінити, як засвоюється інформація слухачами.

*Повторення матеріалу.* Види питань та їх характеристика.

#### Види питань

| Назва питання                 | Сутність питання   | Техніка постановки питання  |
|-------------------------------|--|---|
| Відкрите питання              | Спонукає на висловлення інформації   | Наприклад: «Де Ви були 12-го вересня о 22.00 год?»  |
| Закрите питання               | Розраховано на відповідь «так» або «ні»  | Наприклад: «Ви проживаєте за адресою...?»   |
| Нейтральне питання            | Питання, що не стосується справи і її наслідків  | Наприклад: «Ви, звісно, вчилися у школі?»   |
| Дзеркальне питання            | Дозволяє виходити за межі смислового поля, що окреслено співбесідником, звертатися до першооснови думки або переживання, неусвідомленої причини. | Повторення із питальною інтонацією частини твердження, яке тільки що було вимовлено співбесідником. Інтонацією робиться акцент на необхідному слові |
| Естафетне питання             | Робить діалог більш динамічним. Це питання випереджує висловлювання партнера, допомагаючи йому сказати більше                                    | Уважно слухаючи партнера, швидко схоплюємо його репліку і провокуємо його сказати ще більше, сказати по-іншому                                      |
| Фокусуюче питання             | Примушує співбесідника замислитися щодо наслідків певних дій або рішень  | Наприклад: «Як Ви гадаєте, що буде, якщо...?» «Чого Ви хочете добитися, коли...?»   |
| Питання, що заповнює мовчання | Заповнення паузи або спрямування розмови в іншому напрямку   | Наприклад: «Якщо б Ви були на моєму місці, які б питання задали собі?»  |
| Уточнююче питання             | Спрямовано на уточнення раніше висловленої інформації  | Наприклад: «Декілька хвилин тому Ви казали, що... Як це співвідноситься з Вашими останніми словами?»  |
| Маніпулююче питання           | Питання, де в завуальованій формі йде маніпулятивний вплив на людину   | Наприклад, питання по типу «вибір без вибору» («Ви будете підписувати протокол своєю ручкою чи моєю?»)  |
| Риторичне питання             | Питання, яке не потребує відповіді   | Ставиться емоційно, з акцентом на необхідному словосполученні   |

3. Готуючись до відповіді на третє питання доцільно проаналізувати види слухання та розглянути техніку активного слухання.

Техніка активного слухання. Численні дослідження свідчать про те, що успіх людини, яка працює у сфері постійного спілкування, на 80 % залежить від її комунікативної компетентності. Невміння спілкуватися з оточуючими може стати однією з вирішальних причин звільнення або неприйняття на роботу.

Статистика свідчить, що семеро із десяти звільнених працівників залишають свою посаду не через те, що не впоралися зі своїми обов'язками, а через конфлікти зі співробітниками та керівниками; також восьмеро людей із десяти не проходять попередньої співбесіди з роботодавцями під час прийняття на роботу через відсутність у потенційних працівників навичок ефективного спілкування.

Непродуктивність у спілкуванні може бути пов'язана як із відсутністю цього вміння, так і з труднощами під час його практичної реалізації (утома, неувважність, умови діяльності, особливості ситуації та ін.).

На підтвердження викладеного вище ведучий тренінгу аргументовано апелює до тих випадків, коли учасники дискусії не звертали уваги на висловлювання решти учасників тренінгу або викривляли предметні позиції, відтворюючи розмову по пам'яті. Можна також послатися на приклади, наведені в книгах Д. Карнегі та І. Атватера, про те, як важливо бути уважним слухачем.

Типові прийоми слухання:

- мовчання (очевидна відсутність реакції);
- угу-підтакування («угу», «еге», «так-так», «ну», кивання підборіддям та ін.);
- луна (повторювання останніх слів співрозмовника);
- дзеркало (повторювання останньої фрази зі змінюванням послідовності слів);
- парафраз (передавання змісту висловлювання партнера іншими словами);
- спонування (вигуки та інші висловлювання, що спонукують співрозмовника продовжити перерване мовлення: «Ну і...», «То й що далі?», «Давай-давай» та ін.);
- уточнювальні запитання (запитання на зразок: «Що ти мав на увазі, коли казав "евристичний"?»);
- навідні запитання (запитання на зразок: «Що?», «Де?», «Коли», «Чому?», «Навіщо?», що розширюють сферу оповіді того, хто говорить; нерідко такі запитання, по суті, відволікають від лінії оповідання, що її намітив оповідач);
- оцінювання, поради;
- продовження (коли слухач перериває мовлення оповідача й намагається завершити фразу, яку той розпочав, тобто «підказує слова»);
- емоції (реакції на зразок: «Ух», «Ах», «Чудово», «Та ти що?!», а також сміх, непорушний вираз обличчя тощо);
- нерелевантні та псевдорелевантні висловлювання (висловлювання, які не стосуються справи або стосуються її лише формально: «А ось у Гімалаях усе



інакше...» і далі — розповідь про Гімалаї, «До речі, про музику...» і далі — інформація про гонорари відомих музикантів).

### Види слухання

| За ступенем активності   |  | За ступенем критичності (Г. Келлі)   |  |
|--|--|--|--|
| <i>Рефлексивне</i>   | <i>Нерефлексивне</i>   | <i>Емпатичне</i>   | <i>Критичне</i>  |
| Полягає в уточненні, перефразовуванні, відбитті почуттів партнера, резюмуванні сказаного | Це «уважне мовчання», з мінімізацією відповідей, невтручанням, обмеженням числа питань | Слухач спочатку намагається зрозуміти, що каже партнер, а потім проводить критичний аналіз. Відкриті канали впливу | Слухач спочатку критично аналізує повідомлення, а потім його «розуміє». Є фільтри в каналах впливу |

Викладач підкреслює значення врахування особливостей комунікативної сторони у професійному та повсякденному житті.

**Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті:**

**Основна: 1-5**

**Допоміжна: 1-14**

**Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-6**

### Семінарське заняття №3: Комунікативна сторона спілкування

**Навчальна мета заняття:** контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей комунікативної сторони спілкування.

**Кількість годин** – 2 години

**Навчальні питання:**

1. Невербальні засоби спілкування, їх функції.
2. Виявлення брехні та нещирості у спілкуванні.
3. Комунікативні бар'єри у спілкуванні та їх подолання.

### Методичні вказівки

**1.** При підготовці до відповіді на перше запитання здобувачі повинні звернути увагу на особливості та види невербальних засобів спілкування. Так сукупність *невербальних засобів спілкування* покликана виконувати наступні загальні функції: доповнення мови; заміщення мови; репрезентація емоційних станів партнерів по комунікативному процесу.

Більш часткові функції невербальної поведінки особистості такі:

- створення образу партнера по спілкуванню;
- вираження якості й зміни взаємовідносин партнерів по спілкуванню, формування цих відносин;
- уточнення, зміна розуміння вербального повідомлення, посилення емоційної насиченості сказаного;

- підтримка оптимального рівня психологічної близькості між особами, що спілкуються;
- є індикатором актуальних психічних станів особистості;
- є показником статусно-рольових відносин.

Найважливішою особливістю невербальної комунікації є те, що вона здійснюється за участю різних сенсорних систем: зору, слуху, шкірно-тактильного почуття, смаку, нюху.

### Невербальні засоби спілкування

| Кінетичні   | Акустичні   | Проксемічні   | Такесичні   |
|---|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– міміка;</li> <li>– жести;</li> <li>– пози;</li> <li>– погляд;</li> <li>– хода</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>паралінгвістич;</li> <li>екстралінгвістичні</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– дистанція спілкування;</li> <li>– орієнтація у просторі</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>рукоштовування,</li> <li>поцілунок;</li> <li>поплескування,</li> <li>погладження;</li> <li>обійми</li> </ul> |

Для розуміння особливостей невербальних засобів спілкування викладач пропонує виконати наступні вправи

Вправа «Дистанція» (25 хв.)

Мета: дослідити закономірності невербального спілкування та отримати зворотний зв'язок щодо власних невербальних проявів.

Хід виконання гри: Тренер поділяє групу на дві рівні підгрупи. Учасники розташовуються одне навпроти одного на визначеній відстані. За сигналом тренера одна з груп рухається в напрямку іншої. Мета - угадати правильно особистісну психологічну дистанцію і зупинитися так, як зручно спілкуватися тим учасникам, до яких вони підходять. Дистанція фіксується учасниками-спостерігачами. Учасники, які стоять, потім мають можливість переставити тих, хто підійшов.

Обговорення: хто змінив дистанцію - переставив далі або ближче своїх партнерів, із чим це може бути пов'язано, яка в основному дистанція між учасниками, про що вона свідчить, яка дистанція повинна бути між учасниками очної ставки?

Тренер підбиває підсумок, розповідаючи про психологічний смисл фізичної дистанції між людьми в процесі спілкування.

Невербальні сигнали, що сприяють контакту.

Розташування співбесідників в просторі (проксемика):

- кут повороту тіла від 450 до 900. Бокове положення передає повідомлення: «я не маю агресивних намірів».

- кут нахилу тіла менше прямого. Тупий кут між співбесідниками – це провал переговорів.

- Співвідношення рівнів у вертикальній площині таке, що очі співбесідників знаходяться на одному рівні.

Дистанція – індивідуалізована, з урахуванням загальних закономірностей:

Інтимна: 0-45см

Особиста: 45-60-120см

Соціальна: 120-210-360см

Публічна: 360-750см

Пози:

- відкрита (кінцівки не схрещені корпус і голова повернуті у бік співбесідника, долоні розкриті, м'язи розслаблені);
- асиметрична.

Міміка: усмішка, вираз обличчя, природньо змінюється встановлений контакт очима.

Такесика: рух співбесідників в просторі і дотики. Допускаються тільки ритуалізовані дотики. Не допускаються: ритмічні рухи великої амплітуди, різкі рухи неритуалізовані дотики.

Стосовно цього питання, здобувачам необхідно звернути увагу на види неправди та особливості її виявлення у спілкуванні.

**Види нещирості**

| <b>Неправда</b>   | <b>Брехня</b>   | <b>Обман</b>   |
|---|---|--|
| Висловлювання, що основане на омані, неповному знанні або жартівливому намірі | Свідоме викривлення істини, яка відома суб'єктові, з метою введення в оману співбесідника | Така напівправда або правда, яка, на думку обманщика, спровокує обманутого на помилкові висновки із достовірних фактів |

**Вербальні ознаки нещирості**

|  | <b>Ознака нещирості</b>   | <b>Психологічна інтерпретація</b>   |
|--|---|---|
|  | <b>2</b>  | <b>3</b>  |
|  | Суперечність висловлювань іншій інформації, яку зібрано з даного питання. Суперечність усередині самої інформації | Брехню важко продумати у всіх деталях, тому брехун запам'ятовує те, що вважає найважливішим серед осмислених ним обставин, деякі з них у процесі підготовки до брехні взагалі не осмислюються. До того ж брехня носить ланцюговий характер: одна породжує іншу, що ускладнює процес її запам'ятовування. Основний прийом виявлення – уточнюючі питання з опорою на деталізацію фактів |
|  | Невизначеність, неконкретність відомостей, які містяться в дезінформації  | Те, що НЕ було пережито, поверхово закріплюється у пам'яті або швидше забувається (хоча і обдумувалося під час підготовки брехні). Відсутність реальної діяльності, яка б включала так чи інакше описувані факти і події, робить викладання брехні позбавленим активного компонента (у тому числі і на граматичному рівні)  |
|  | Надмірна точність опису подій (особливо – віддалених у часі)  | Наслідок завчання інформації, яка заздалегідь підготовлена  |
|  | Збіг у найменших деталях повідомлень декількох опитуваних   | Якщо декілька осіб спостерігали одну і ту ж саму подію, звичайно вони не дають їй однакових описів. Причини: індивідуально-психологічні відмінності людей, відмінності у психічному стані в момент розгортання події, в ступені активної включеності в подію, в точках спостереження за подією, в селективності уваги і сприйняття  |
|  | Відсутність в описі несуттєвих  | Минуле, що вигадано, є пасивним, штучним, не  |

|   |  |  |
|---|--|--|
|   | подробиць та деталей (з урахуванням природного для людини стилю викладання та інтелектуальних особливостей)  | справжнім. Внаслідок цього зникають несуттєві додатки і те, що типове для даної людини за реального переживання подібних подій   |
|   | Різне (не аргументоване нічим, крім бажання збрехати) пояснення одних і тих самих подій на різних етапах спілкування   | Часто трансформація пояснень викликана забуванням людиною деталей своїх минулих вигаданих пояснень, що спонукає її давати нову інтерпретацію подіям  |
|   | Виключно позитивна інформація про себе і відсутність найменших сумнівів у трактуванні подій (не обумовлена відповідними особливостями особистості)                 | Правдивість людини, як правило, поширюється і на викладання того, що може її не вигідно характеризувати (можливе часткове маскування «негативу»). Правдиві люди зазвичай не приховують і сумніви, що виникають у них при поясненні деяких фактів |
|   | Наполегливе, неодноразове ініціативне повторення будь-яких тверджень (не обумовлене нейтральними причинами)  | Східна мудрість наголошує: «Ти сказав мені перший раз – і я повірив. Ти повторив – і я взяв під сумнів. Ти сказав утретє – і я зрозумів, що ти брешеш»   |
|   | Обмовки в ході спілкування   | Мимовільне повідомлення вірогідної інформації як наслідок конфліктного суперництва у свідомості людини правдивих та нещирих варіантів пояснення або опису події  |
| 0 | Не типові для даної людини (з урахуванням рівня її загального розвитку та освіти) висловлювання, терміни і фразеологічні звороти                                   | Свідчення завчання інформації, яка, можливо, підготовлена іншою людиною  |
| 1 | Збіднення емоційного фону висловлювань, або його неадекватність особистісному сенсу подій (нарочита емоційність)   | Наслідок відсутності реальних емоцій у момент розгортання реальної події   |
| 2 | Недоречні неодноразові посилення на свою добropорядність, незацікавленість   | Надмірна демонстрація подібних доброчесностей викликає сумнів у правдивості інформації   |
| 3 | Ухил від відповіді на пряме питання, спроби створити враження, що це питання незрозуміле або «забуте»  |  |
| 4 | Приховання того, що не може бути не відоме тому, хто говорить, забудькуватість відносно дуже особистісно-значущих подій (що не пояснюється психологічним захистом) |  |

3. При підготовки до відповіді на третє питання «Комунікативні бар'єри у спілкуванні та їх подолання» здобувачам необхідно розглянути:

#### Характер комунікативних бар'єрів

| Соціальний   | Психологічний   |
|--|---|
| Бар'єри обумовлені включеністю комунікації в більш широку систему суспільних відносин. Внаслідок цього виникають розходження: <i>соціальні; політичні; релігійні, національні; професійні; вікові.</i> | Бар'єри виникають внаслідок:<br>– індивідуально-психологічних особливостей людей, що спілкуються (наприклад, агресивність, тривожність, «некомунікабельність», надмірна |

|   |   |
|---|---|
| Вони не тільки породжують різну інтерпретацію понять, що вживаються у процесі комунікації, але й різне світовідчуття, світогляд, світорозуміння.<br>Приклад: «ситий голодного не розуміє» | сором'язливість, скритність, низький рівень інтелекту й ін.);<br>– сформованих між людьми певних міжособистісних відносин (ворожості, недовіри, упередженості тощо);<br>– недоліку мотивації (у співрозмовників немає особистої зацікавленості в темі бесіди) |
|---|---|

### Рівні нерозуміння (за Б. Поршнєвим)

| Фонетичний  | Семантичний  | Стилістичний   | Логічний  |
|---|--|--|---|
| Незрозуміла для нас мова:<br>– іноземна, яку не знаємо,<br>– швидка мова;<br>– невиразна мова;<br>– мова з акцентом | Мова фонетично наша, але за переданим змістом – чужа. Причина: багатозначність слів будь-якої мови. Напр., жар-гони, таємні мови | Граматики змінена, порушена, стиль викладення незрозумілий. Напр., науковий стиль спілкування у побутовій ситуації | Неприйняття одним учасником спілкування логіки й аргументів іншого. Напр., жіноча логіка, дитяча логіка |

Викладач підводить підсумок заняття, акцентуючи увагу на необхідності дотримування певних правил у спілкуванні задля знаходження порозуміння та підвищення ефективності міжособистісної взаємодії.

### Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

**Основна: 1-5**

**Допоміжна: 1-14**

**Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-6**

### Семінарське заняття №4. Перцептивна сторона спілкування

**Навчальна мета заняття:** контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей перцептивної сторони спілкування.

**Кількість годин – 2 годин**

#### Навчальні питання:

1. Поняття соціальної та міжособистісної перцепції.
2. Особливості формування першого враження про людину.
3. Особливості сприйняття та розуміння знайомих людей. Поняття про ідентифікацію, емпатію, рефлексію.

#### Методичні вказівки

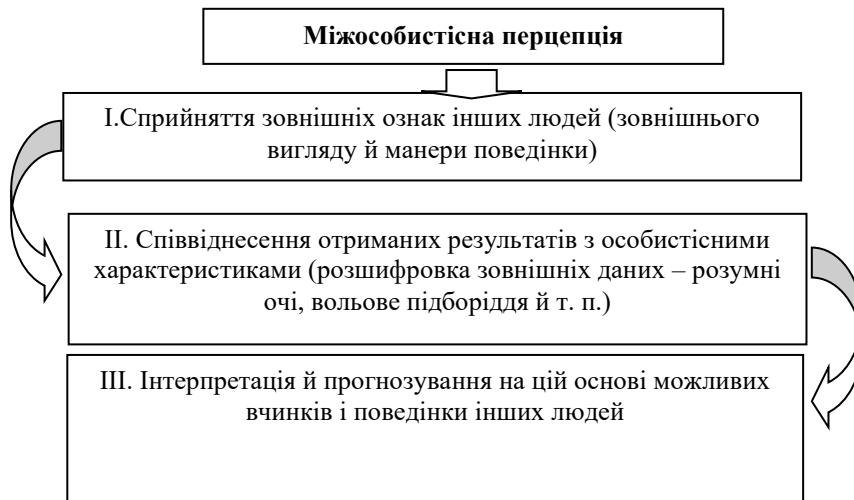
**1.** При підготовці до відповіді на перше запитання здобувачам необхідно звернути увагу на те, що *Перцепція* у загальному розумінні – це елемент цілісного процесу пізнання і суб'єктивного осмислення світу. У вузькому сенсі цей термін відбиває сприйняття, безпосереднє віддзеркалення дійсності органами почуття.

Соціальна перцепція — це багатофункціональний психологічний процес сприйняття іншої людини, її зовнішніх ознак, співвіднесення їх з її

особистісними характеристиками та інтерпретація й прогнозування на цій основі її вчинків.

Результатом міжособистісної перцепції є *образ іншої людини*, який несе інформаційно-оцінювальне навантаження («яка вона?») і відіграє регулюючу роль (залежно від образу будуються відносини із цією людиною, обирається стратегія взаємодії, лінія поведінки).

З точки зору процесу міжособистісну перцепцію можна зобразити наступним чином (рис. 1):



**Рис. 1. Процес соціальної перцепції**

2. Готуючись до відповіді на друге запитання здобувачам необхідно звернути увагу на механізми формування першого враження про людину та проаналізувати від чого залежить формування першого враження про людину.

*Стереотипізація* – схильність сприймати людей, причини їхніх вчинків і ситуації схематично і стереотипно, спираючись на свій старий досвід без роздумів й урахування реальності. При цьому людина сприймається як представник певної групи і їй автоматично приписуються типові якості представників цієї групи. Наприклад, чеченець – терорист, продавець – обманщик і т.ін.

*Стереотипи:*

- професійні (вчителі – повчальні, бухгалтери – педантичні, продавці – обманщики);
- національні (французи – легковажні, слов'яни відрізняються загадковою душею, естонці – повільні, німці – педантичні, італійці – ексцентричні і т. д.);
- вікові (молодь – легковажна, старі люди – образливі, буркотливі, люблять повчати) й ін.

3. **Особливості сприйняття та розуміння знайомих людей. Поняття про ідентифікацію, емпатію, рефлексію.**

| Механізми сприйняття знайомих людей |                                     |  |
|-------------------------------------|-------------------------------------|--|
| <i>Ідентифікація</i>                | <i>Емпатія</i>                      | <i>Рефлексія</i>                           |
| Ототожнення себе з іншою людиною –  | Емоційне розуміння людиною людини – | Усвідомлення діючим індивідом того, як він |

|   |   |                                       |
|---|---|---------------------------------------|
| постановка себе на місце іншої людини і визначення, як би я діяв у подібних ситуаціях | емоційне співчуття іншій людині, емоційний відгук на її переживання | сприймається партнером по спілкуванню |
|---|---|---------------------------------------|

Умовою формування адекватного уявлення особистості про себе служить одержання й вивчення інформації зворотного зв'язку.

*Зворотний зв'язок* – інформація про те, як реципієнт сприймає комунікатора, як оцінює його поведінку та слова.

Модель одержання зворотного зв'язку у взаємодії, на основі якої формується образ самого себе («вікно Джохарі»).

#### «Вікно Джохарі»

|   |   |
|---|---|
| <p><b>Відкрита зона (I)</b></p> <p>Являє собою інформацію про індивіда, що відома йому про самого себе і відома навколишнім. Ці дані виявляються у вільному обміні інформацією між індивідом і конкретними людьми</p> | <p><b>Сліпа зона (II)</b></p> <p>Містить інформацію про індивіда, що є в інших людей, але не відома йому самому, тобто одержуючи інформацію зворотного зв'язку, індивід довідується про себе</p>                                |
| <p><b>Схована зона (III)</b></p> <p>Інформація про індивіда, що йому про себе відома, але схована від навколишніх: додаткові знання, уміння, риси характеру, манера поведінки</p>                                     | <p><b>Невідома зона (IV)</b></p> <p>Відомості про індивіда, які ні йому самому, ні навколишнім не відомі (про його особистість, можливості, які можуть виявитися в екстремальних ситуаціях, але можуть не з'явитися ніколи)</p> |

**3.** При підготовці до відповіді на третє запитання здобувачі повинні зазначити що, *Каузальна атрибуція* – («кауза» – причина, «атрибуція» – приписування) – когнітивний процес, що виражається в причинній інтерпретації вчинків і почуттів іншої людини. Каузальна атрибуція безпосередньо пов'язана з регуляцією людських відносин і включає пояснення, виправдання або засудження вчинків людей.

Феномен каузальної атрибуції «запускається» в разі *дефіциту інформації* про іншу людину: замінити її доводиться процесом приписування. При цьому *міра і ступінь приписування* в процесі міжособистісного сприйняття залежить від двох показників:

- від міри унікальності або типовості вчинку;
- від міри його соціальної бажаності або небажаності.

Кожна людина користується атрибуціями трьох типів.

*Об'єктна атрибуція* – причина і відповідальність приписуються тому об'єкту, на який спрямована дія.

*Особистісна атрибуція* – причина і відповідальність приписуються особисто тому, хто здійснює вчинок.

*Обставинна атрибуція* – проблеми пояснюються об'єктивними обставинами (зламався автобус, стали годинники).

### Помилки каузальної атрибуції

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| Фундаментальна помилка атрибуції | Схильність при поясненні своєї власної поведінки приписувати причини переважно вимогам ситуації та обставинам («такі обставини»), а при поясненні чужої поведінки – приписувати причини внутрішнім умовам (особистості: «він такий»)   |
| Помилка ілюзорних кореляцій      | У відповідності зі своїми уявленнями людина схильна у ситуації виділяти одні моменти й зовсім не помічати інші. Замість пошуку причин вона просто «виймає» з пам'яті те, що ближче лежить. Виникає за рахунок використання стереотипів |
| Помилка хибної згоди             | Приписування причин завжди відбувається з егоцентричної позиції – людина відштовхується від своєї поведінки, причому переоцінюючи її звичайність і поширеність   |
| Мотиваційна помилка атрибуції    | Атрибуція проводиться таким чином, щоб її результати не суперечили уявленням про себе, підтверджували самооцінку   |

4. Готуючись до відповіді на четверте запитання стосовно ефектів міжособистісної перцепції, необхідно зупинитися на змісті кожного ефекту.

| Ефект             | Зміст   |
|-------------------|---|
| Ефект ореолу      | Поширення загального оцінного першого враження про людину на сприйняття її окремих вчинків і особистісних якостей. Варіанти:<br>а) позитивна оцінна упередженість;<br>б) негативна оцінна упередженість   |
| Ефект первинності | При сприйнятті незнайомої людини перша інформація про неї виявляється найбільш значущою. Перше враження виникає в перші 15–20 с спілкування   |
| Ефект новизни     | При сприйнятті знайомої людини остання, тобто більш нова, інформація про неї виявляється й найбільш значущою  |
| Ефект Барнума     | Схильність приймати за чисту монету опис або загальні оцінки своєї особистості, якщо вони представлені у науковому, магічному або ритуальному контексті   |
| Ефект бумеранга   | 1. Схильність людини протидіяти сильному тиску ззовні, в чому б він не виявлявся, оскільки будь-який тиск з боку іншої людини сприймається як замах на право вільного вибору.<br>2. У деяких випадках вплив джерел інформації на аудиторію або окремих осіб дає результат, зворотний очікуваному, за умови:<br>підірваної довіри до джерела інформації; інформація не |



|                     |   |
|---------------------|---|
|                     | відповідає умовам, що змінилися; комунікатор викликає ворожість   |
| Ефект краю          | Із пропонованих суб'єктові сигналів ті, що перебувають на початку й наприкінці, запам'ятовуються швидше, ніж ті, що перебувають посередині  |
| Ефект проекції      | Неусвідомлене приписування іншим людям неприйнятних власних відчуттів, бажань, думок, якостей. («злодій кожного підозрює»; «злодій свої двері замикає»; «клятвопорушник не вірить клятвам»). Дратівливі, агресивні люди часто приписують ці якості іншим, завидючі бачать в інших прояви заздрості («що посилено заперечуєш, тим неодмінно володієш сам») |
| Ефект поблажливості | Некритичність в оцінці іншої людини: надмірна доброзичливість, щедрість   |

Викладач пропонує самостійну роботу, щодо визначення змісту ефектів міжособистісного сприйняття. Викладач називає ефект, курсанти розкривають його зміст.

5. При підготовці до відповіді на п'яте запитання здобувачі повинні звернути увагу на те, що на підставі дослідження явища каузальної атрибуції виділяють чотири основні засоби інтерпретації в процесі міжособистісного розуміння:

1. *Аналітичний*. Коли кожний з елементів зовнішності пов'язується з конкретною психологічною властивістю особистості.

2. *Емоційний*. Коли особистісні властивості приписується людина незалежно від естетичної приналежності й зовнішності.

3. *Перцептивно-асоціативний*. Коли людині приписуються властивості іншої людини зовні на неї не схожої.

4. *Соціально асоціативний*. Коли людині приписуються властивості того соціального типу до якого вона віднесена на підставі сприймання й зовнішності.

Однією з суттєвих ознак міжособистісного розуміння є його адекватність, під якою розуміють точність і об'єктивність відображення психологічного образу іншої людини.

Викладач підкреслює що, для адекватного міжособистісного розуміння потрібний великий соціальний досвід. Існує думка, що здатність до більш точної адекватності сприймання породжується комплексом якостей, таких як здатністю до емпатії, рефлексії, ідентифікації.

**Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті:**

**Основна: 1-5**

**Допоміжна: 1-14**

**Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-6**

**Практичне заняття №1. Комунікативна сторона спілкування**

**Навчальна мета заняття:** контроль, закріплення та корекція знань із

зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей комунікативної сторони спілкування.

**Кількість годин** – 2 години

**Місце проведення** – навчальна аудиторія

**Навчальні питання:**

1. Специфіка комунікації людини. Поняття комунікативної сторони спілкування.

2. Мова як вербальний засіб спілкування Поняття мови, мовлення. Види питань.

3. Слухання та його різновиди. Активне слухання.

**Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.**

**Основна: 1-5**

**Допоміжна: 1-14**

**Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-6**

**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 комунікативної сторони спілкування.

Вправа «Інформаційна воронка»

Мета: гра спрямована на дослідження та відпрацьовування техніки постановки закритих питань.

Хід проведення вправи:

*Перший етап вправи.* Ведучий пропонує одному із учасників вийти з приміщення за двері та надає йому інструкцію: шляхом постановки 10 закритих запитань зібрати необхідну інформацію і назвати предмет, що був загаданий групою.

*Другий етап вправи.* Після цього ведучий пропонує групі загадати предмет, що знаходиться у даному приміщенні (наприклад, вимикач, вентиляційна решітка, лампочка).

*Третій етап вправи.* Ведучий запрошує учасника до приміщення і пропонує відгадати предмет. Усі члени групи можуть давати відповідь на запитання тільки «ДА» чи «НІ». Після використання всіх 10 запитань учасник або знаходить предмет, або ні.

Наступний активний учасник для з'ясування, що за предмет був загаданий, має вже 9 запитань і т.інш. (можна продовжувати гру приблизно до 6-5 запитань).

*Четвертий етап вправи.* Обговорення результатів.

Тренеру необхідно звернутися, по-перше, до учасників, які шукали предмет:

- Важко було сформулювати закриті запитання?

- Якою тактикою вони користувалися для пошуку предмету?

- На що вони звертали увагу при побудові тактики відгадування?

- На якому етапі формулювання запитань вони здогадалися, що це за предмет?

Потім тренер звертається до групи із запитаннями:

- Як ви вважаєте, важко було учаснику сформулювати закрите запитання?
- Які функції у нашому спілкуванні виконують закриті запитання.

#### Вправа «ПУМ. ПУМ. ПУМ.»

Мета: вправа спрямована на дослідження та відпрацювання техніки постановки відкритих запитань.

#### Хід проведення вправи:

*Перший етап вправи.* Ведучий пропонує одному із учасників вийти з приміщення за двері та надає йому інструкцію: шляхом постановки 10 відкритих запитань зібрати необхідну інформацію і назвати те, що було загадано групою.

*Другий етап вправи.* Після цього ведучий пропонує групі загадати щось, але не предмет, а наприклад частину тіла (наприклад, ніс, вухо...).

*Третій етап вправи.* Ведучий запрошує учасника до приміщення і пропонує відгадати предмет. Учасники повільно відповідають на запитання, але замінюють назву загаданого об'єкту на звук «ПУМ. ПУМ». Після використання всіх 10 запитань учасник або знаходить предмет, або ні.

*Четвертий етап вправи.* Обговорення результатів.

Тренеру необхідно звернутися, по-перше, до учасників, які шукали предмет:

- Важко було сформулювати відкрите запитання?
- Якою тактикою вони користувалися для пошуку предмету?
- На що вони звертали увагу при побудові тактики відгадування?
- На якому етапі формулювання запитань вони здогадалися, що це за предмет?

Потім тренер звертається до групи із запитаннями:

- Як ви вважаєте, важко було учаснику сформулювати відкрите запитання?
- Чому, на ваш погляд важко це зробити?
- Які функції у нашому спілкуванні виконують відкриті запитання?

Обговорення: Після проведення цих вправ, тренер пропонує звернути увагу на особливості формулювання запитань в ході взаємодії.

*Опрацювання методики на визначення ступеня вираженості вміння слухати іншу людину*

Інструкція. Ведучий звертається до учасників: «До Вашої уваги пропонується методика з визначення ступеня вираженості вміння слухати іншу людину. Перед Вами — 16 запитань, на кожне з яких Ви повинні відповісти ствердженням «так» або «ні». Слід пам'ятати про те, що немає «правильних» або «неправильних» відповідей, оскільки всі люди різні і кожний висловлює власну думку. Головне: відповідати бажано відверто, не намагайтеся створити про себе гарне враження, відповіді повинні бути чесними, тому вільно та щиро висловлюйте свою думку. У цьому разі Ви зможете краще пізнати самих себе. Дякуємо Вам!»

#### ***Інтерпретація результатів:***

- 6 балів і нижче свідчать про низький ступінь вираженості вміння слухати інших, про спрямованість під час спілкування на себе (тобто задоволення своїх домагань незалежно від інтересів партнера по спілкуванню). Знижена чутливість щодо оцінювання поточної ситуації: коли — мовчати та

слухати, а коли — говорити. Необхідно формувати навички ефективного слухання;

- від 7 до 10 балів — середній ступінь вираженості вміння слухати співрозмовника. Це вміння швидше виявляється ситуативно й залежить від особистісної значущості (зацікавленості в отриманні) інформації, яка Вам надходить від співрозмовника. Виникає потреба в удосконаленні навичок і прийомів активного слухання;

- 10 балів і вище свідчать про вочевидь виражене вміння слухати інших незалежно від особистісної значущості інформації, яку отримуєте від співрозмовника. Така людина є ефективним працівником (якщо її діяльність ґрунтується здебільшого на спілкуванні з людьми).

| № з/п | Питання  | Варіанти відповідей |      |
|-------|--|---------------------|------|
|       |  | «так»               | «ні» |
| 1     | Чи чекаєте Ви терпляче, коли інший припинить говорити й надасть Вам можливість висловитися?  |                     |      |
| 2     | Чи поспішаєте Ви прийняти рішення до того, як зрозумієте суть проблеми?  |                     |      |
| 3     | Чи слухаєте Ви лише те, що Вам подобається?  |                     |      |
| 4     | Чи заважають Вам слухати співрозмовника власні емоції?   |                     |      |
| 5     | Чи відволікаєтеся Ви, коли співрозмовник викладає свої думки?  |                     |      |
| 6     | Чи запам'ятовуєте Ви замість основних моментів бесіди якісь несуттєві?   |                     |      |
| 7     | Чи заважають Вам слухати упередження?  |                     |      |
| 8     | Чи припиняєте Ви слухати співрозмовника, якщо з'являються труднощі в розумінні його думки?   |                     |      |
| 9     | Чи займаєте Ви негативну позицію щодо того, хто до Вас звертається?  |                     |      |
| 10    | Чи завжди Ви слухаєте співрозмовника?  |                     |      |
| 11    | Чи ставите Ви себе на місце співрозмовника, щоб зрозуміти, що примусило його говорити саме так?  |                     |      |
| 12    | Чи враховуєте Ви той факт, що у Вас зі співрозмовником можуть бути різні предмети обговорення?   |                     |      |
| 13    | Чи припускаєте Ви, що у Вас та у Вашого співрозмовника може бути різне розуміння значення слів, які Ви використовуєте під час розмови? |                     |      |
| 14    | Чи намагаєтеся Ви з'ясувати, що спричинило суперечку: різні точки зору, постановка питання тощо?                                       |                     |      |

| № з/п | Питання   | Варіанти відповідей |      |
|-------|---|---------------------|------|
|       |   | «так»               | «ні» |
| 15    | Чи уникаєте Ви погляду співрозмовника під час розмови?  |                     |      |
| 16    | Чи виникає у Вас непереможне бажання перервати співрозмовника і вставити своє слово замість нього або проти нього, «обігнати» його у висновках? |                     |      |

Опрацювання результатів: підраховується кількість позитивних відповідей.

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. Комунікативна сторона спілкування**

**Навчальна мета заняття:** контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей комунікативної сторони спілкування.

**Кількість годин** – 2 години

**Місце проведення** – навчальна аудиторія

**Навчальні питання:**

1. Невербальні засоби спілкування, їх функції.
2. Виявлення брехні та нещирості у спілкуванні.
3. Комунікативні бар'єри у спілкуванні та їх подолання.

**Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.**

**Основна:** 1-5

**Допоміжна:** 1-14

**Інформаційні ресурси в Інтернеті:** 1-6

### **План проведення заняття:**

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує виконати вправи на розуміння сутності комунікативних бар'єрів та особливості їх подолання.

Вправа «Бар'єр»

Мета: дослідити закономірності взаєморозуміння, діагностувати уміння розуміти інформацію партнерів за спілкуванням.

Матеріальне забезпечення: 3 уривки тексту різного рівня складності для розуміння (уривок з матеріалів діла, з наукової монографії, з перехваченої в тюрмі записки на жаргоні).

Хід виконання: Тренер обирає трьох учасників з групи та надає їм уривки з тексту, які вони зачитують перед групою. Задача учасників зрозуміти і переказати зміст повідомлення. Тренер дає текст різного ступеня складності (від повідомлення на злодійському жаргоні до уривка з наукової монографії).

**Текст № 1.** Розмова на сленгу:

«- Панове, це підло, нарешті! Що таке? Хто взяв окраєць? З кашею? - Відповідали йому глузливо.- Поцупили?- Сбонділі?- Сляпсілі?- Сперли? - Лафа, брат ».

**Текст № 2.** Уривок з наукової монографії:

«...Після кодування інформації відбувається її детектування, що являє собою вибіркове виділення сенсорним нейроном тієї чи іншої ознаки подразника, що має поведінкове значення. Подібний аналіз здійснюють нейрони-детектори першого порядку, що вибірково реагують лише на певні властивості стимулу. Детектори вищого порядку сконцентровані у вищих відділах сенсорної системи...»

**Текст № 3.** З матеріалів медичної карти (висновок лікаря):

Діагноз Хвороба оперованого шлунку (субтотальна резекція по Більроту - II в 1988 р) Демпінг-синдром II. Дуодено-гастральний рефлюкс. Хронічний гастрит культі. Анастомоз. Хронічний езофагіт. Хронічний калькульозний холецистит в стадії нестійкої ремісії. Дисбактеріоз кишечника II ст. Синдром мальабсорбції. Хронічний пострезекційний панкреатит, часто рецидивуючого перебігу з екскреторною недостатністю. Декомпенсація травлення II ст.

Запитання для обговорення:

- Чим була корисна ця вправа?
- Який уривок був найменш зрозумілим?

Обговорення: учасники обмінюються змістом, який вони зрозуміли. В обговоренні поступово вони приходять до висновку, що для розуміння необхідно говорити однією мовою зі своїм співрозмовником. Для цього важно «перекласти» текст загальнозрозумілою мовою.

Готуючись до відповіді на це питання доцільно розглянути:

- Особливості подолання комунікативних бар'єрів.
- індивідуальні прийоми подолання комунікативних бар'єрів

Вправа «Три правди одна неправда»

Мета: підняти настрій та працездатність; підготувати групу для опрацювання знань, стосовно вербальних та невербальних ознак брехні і нещирості в показаннях учасників кримінального провадження.

Матеріальне забезпечення: лист паперу та ручка.

Хід проведення: Тренер пропонує учасникам поділити лист зошита на чотири частини. У трьох частинах необхідно швидко написати про себе правдиву інформацію, а в четвертій неправду. Далі необхідно всім учасникам взяти свій зошит та підвестися і розташуватися у колі.

Інструкція для учасників: Кожному необхідно поспілкуватися з 5 іншими учасниками. Обмінятися інформацією про себе з п'ятьма іншими учасниками та вгадати де правдива інформація, а де ні.

Запитання для обговорення:

- Чим корисна була ця вправа?
- Скільки раз Ви угадали неправдиву інформацію?
- На що Ви звертали увагу, аналізуючи отриману інформацію, щоб розкрити неправду?

Вправа «Дискусія»

Мета: формування паралінгвістических і оптокінетического навичок спілкування. Удосконалення взаєморозуміння партнерів по спілкуванню на невербальному рівні.

Хід виконання: Група розбивається на «трійки». У кожній трійці розподіляються обов'язки:

Один з учасників грає роль «глухого-і-німого»: він нічого не чує, не може говорити, але в його розпорядженні - зір, жести, пантоміма.

Другий учасник грає роль «глухого та паралітика»: він може говорити і бачити.

Третій «сліпий-і-німий»: він здатний тільки чути і показувати.

Всій трійці пропонується завдання, наприклад, домовитися про місце, час і

мету зустрічі.

### **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. Перцептивна сторона спілкування**

**Навчальна мета заняття:** контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей перцептивної сторони спілкування.

**Кількість годин** – 2 години

**Місце проведення** – навчальна аудиторія

**Навчальні питання:**

*Частина I*

1. Поняття соціальної та міжособистісної перцепції.
2. Особливості формування першого враження про людину.
3. Особливості сприйняття та розуміння знайомих людей. Поняття про ідентифікацію, емпатію, рефлексію.

**Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.**

**Основна: 1-5**

**Допоміжна: 1-14**

**Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-6**

#### **План проведення заняття:**

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує проаналізувати особливості перцептивної сторони спілкування.

*Групова дискусія «Що означає поняття міжособистісна перцепція?»*

Запитання для обговорення

- Назвіть загальні закономірності сприйняття.
- Які існують основні функції міжособистісного сприйняття?
- Що є результатом міжособистісної перцепції?

*Робота в малих групах.*

Викладач об'єднує учасників в групи по три особи. Завдання:

Один розповідає про що-небудь 2-3 хв. Другий та третій спостерігають за розповіддю. Після закінчення розповіді другий вказує на те, що побачив, третій вказує на те, що не було вказано. Кожен повинен бути в ролі доповідача.

Викладач підводить підсумок, аналізуючи процес міжособистісної перцепції.

Гра «Злодій у законі».

Вправа побудована на основі класичного експерименту О. Бодальова в галузі соціальної перцепції.

**Мета:** Вона дозволяє учасникам виявити і зрозуміти роботу стереотипу у свідомості. Додатковий ефект – учасники починають цінувати час тренінгу і його

можливості.

**Матеріальне забезпечення:** 3 однакові фотографії людини; інструкція підгрупам в вигляді оперативної інформації про людину, що зображена на фото, 3 конверти.

**Хід виконання:** Тренер об'єднує учасників в 3 підгрупи. Кожна група отримує конверт, в якому знаходиться фотографія людини й оперативна інформація про неї.

**Інструкція підгрупам:** за обмежений час (7-8 хвилин) описати психологічний портрет людини: яка перед вами людина, якими якостями характеру володіє, на що здатна у взаємовідносинах. Аргументувати, спираючись на зовнішність. Наприклад: високе чоло свідчить про те, що це інтелектуально розвинута особистість, вертикальні глибокі зморшки на перенісці – багато пережила і т. інш.

***Інформація групі №1:***

Батюшков Віталій Олександрович – шкільний вчитель біології. Врівноважений. Тактовний. Все життя працював педагогом у середній школі.

***Інформація групі №2:***

«Нікотин» - відомий у колах наркобізнесу. Жорстокий. Агресивний. У минулому відсидів за нанесення тяжких тілесних ушкоджень.

***Інформація групі №3***

Борзов Микола Іванович – підполковник поліції, має 20 років оперативного стажу, нагороджений медаллю за відвагу. Має двох доньок, полубляє рибалку.

Після закінчення відведеного часу групи збираються в одному приміщенні і по черзі зачитують характеристики. Після того, як групи обмінялися характеристиками, вони демонструють фотографії. (Фотографія в групі №1 ідентична фотографії в групі №2 та №3 проте оперативна інформація різна).

***Запитання для обговорення:***

- З чим пов'язаний різний результат роботи підгруп
- Як працює стереотип у вашій свідомості?
- До чого може призвести стереотипне сприйняття слідчого?
- Які стереотипи про поліцію існують серед населення?
- Що можна започаткувати для нейтралізації дії несприятливого стереотипу?
- Як створити сприятливий стереотип?
- Результати відображаються на дошці (фліп-чарті).

Викладач підбиває підсумки, щодо розуміння особливостей формування першого враження.

***Групова дискусія***

***Запитання для обговорення:***

- Які існують механізми сприйняття знайомих людей?
- Що таке зворотній зв'язок

***Вправа «Мавпа і дзеркало»***

**Мета:** розуміння змісту поняття «емпатія».

Учасники діляться на пари, в якій один є мавпою, інший - дзеркалом. За допомогою міміки, жестів мавпа зображує різні почуття, емоції. Дзеркало їх копіює. Потім учасники міняються місцями.



Після закінчення вправи обговорення. Легко було зрозуміти та передати емоції іншої людини?

#### Вправа «Так»

Мета: удосконалення навичок емпатії та рефлексії.

Група об'єднується в пари. Один з учасників вимовляє фразу, яка передає його стан, настрій або відчуття. Після чого другий учасник повинен ставити першому запитання, для того щоб уточнити або з'ясувати деталі та подробиці. Наприклад: «Дивно, але я помітив (-ла), що коли сам(а) перебуваю в такому стані, то колір мого одягу стає однаковим». Вправа вважається виконаною, якщо у відповідь на розпитування другий учасник отримує три позитивні відповіді «так».

Після закінчення вправи обговорення. Легко було зрозуміти іншу людину?

#### *Робота в малих групах.*

Викладач пропонує учасникам об'єднатися в 4 групи. Задання групам проаналізувати особливості:

- відкритої зони;
- схованої зони;
- сліпої зони;
- невідомої зони.

Час виконання: 10хв.

Після виконання групи закріплюють свої відповіді на дошці у формі вікна та надають розгорнуту характеристика кожній зоні. Викладач підводить підсумки.

#### III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Висновок: для адекватного міжособистісного розуміння потрібний великий соціальний досвід. Існує думка, що здатність до більш точної адекватності сприймання породжується комплексом якостей, таких як здатністю до емпатії, рефлексії, ідентифікації.

### **Практичне заняття №4. Перцептивна сторона спілкування**

**Навчальна мета заняття:** контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей перцептивної сторони спілкування.

**Кількість годин** – 2 години

**Місце проведення** – навчальна аудиторія

#### **Навчальні питання:**

1. Поняття про каузальну атрибуцію. Види атрибуції. Помилки каузальної атрибуції.

1. Ефекти міжособистісної перцепції.

2. Адекватність розуміння поведінки інших людей.

**Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.**

**Основна:** 1-5

**Допоміжна:** 1-14

**Інформаційні ресурси в Інтернеті:** 1-6

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує виконати практичні вправи.

*Мозковий штурм.* «Каузальна атрибуція це....»

*Запитання для обговорення:*

- За яких умов виникає каузальна атрибуція?
- Які види каузальної атрибуції бувають?
- В чому сутність фундаментальної помилки атрибуції

*Каузальна атрибуція* – («кауза» – причина, «атрибуція» – приписування) – когнітивний процес, що виражається в причинній інтерпретації вчинків і почуттів іншої людини. Каузальна атрибуція безпосередньо пов'язана з регуляцією людських відносин і включає пояснення, виправдання або засудження вчинків людей.

Викладач пропонує самостійну роботу, щодо визначення змісту ефектів міжособистісного сприйняття. Викладач називає ефект, курсанти розкривають його зміст.

| Ефект             | Зміст  |
|-------------------|--|
| Ефект ореолу      | Поширення загального оцінного першого враження про людину на сприйняття її окремих вчинків і особистісних якостей.<br>Варіанти:<br>а) позитивна оцінна упередженість;<br>б) негативна оцінна упередженість   |
| Ефект первинності | При сприйнятті незнайомої людини перша інформація про неї виявляється найбільш значущою. Перше враження виникає в перші 15–20 с спілкування  |
| Ефект новизни     | При сприйнятті знайомої людини остання, тобто більш нова, інформація про неї виявляється й найбільш значущою   |
| Ефект Барнума     | Схильність приймати за чисту монету опис або загальні оцінки своєї особистості, якщо вони представлені у науковому, магічному або ритуальному контексті  |
| Ефект бумеранга   | 1. Схильність людини протидіяти сильному тиску ззовні, в чому б він не виявлявся, оскільки будь-який тиск з боку іншої людини сприймається як замах на право вільного вибору.<br>2. У деяких випадках вплив джерел інформації на аудиторію або окремих осіб дає результат, зворотний очікуваному, за умови: підірваної довіри до джерела інформації; інформація не відповідає умовам, що змінилися; комунікатор викликає ворожість |
| Ефект краю        | Із пропонованих суб'єктові сигналів ті, що перебувають на початку й наприкінці, запам'ятовуються швидше, ніж ті, що перебувають посередині   |
| Ефект проекції    | Неусвідомлене приписування іншим людям неприйнятних власних відчуттів, бажань, думок, якостей. («злочід кожного підозрює»; «злочід свої двері замикає»; «клятвопорушник не   |

|                     |  |
|---------------------|--|
|                     | вірить клятвам»). Дратівливі, агресивні люди часто приписують ці якості іншим, завидючі бачать в інших прояви заздрості («що посилено заперечуєш, тим неодмінно володієш сам») |
| Ефект поблажливості | Некритичність в оцінці іншої людини: надмірна доброзичливість, щедрість  |

### Вправа «Ми з тобою схожі ти, що» (20 хв.)

Учасники розподіляються на два кола – внутрішнє та зовнішнє. Кількість учасників в обох колах повинна бути однаковою. Учасники зовнішнього кола говорять своїм партнерам фразу, що починається зі слів: «Ми з тобою схожі тим, що ...» (наприклад, ми з тобою схожі тим, що живимо на планеті Земля, учимося в одній групі та ін.)

Учасники внутрішнього кола відповідають: «Ми з тобою відрізняємося тим, що...» (наприклад, кольором очей, довжиною волосся та ін.)

Потім за командою викладача учасники внутрішнього кола пересуваються, змінюючи партнера. Процедура повторюється доти, доки кожен учасник внутрішнього кола не зустрінеться з кожним учасником зовнішнього кола.

Викладач підводить підсумок, ми схожі та ми різні, але емпатія та розуміння є основою якісної міжособистісної взаємодії. Ми завжди можемо знайти відмінності та однакові характеристики.

### **III. Порядок проведення заключної частини заняття.**

Висновок: для адекватного міжособистісного розуміння потрібний великий соціальний досвід. Існує думка, що здатність до більш точної адекватності сприймання породжується комплексом якостей, таких як здатністю до емпатії, рефлексії, ідентифікації.

## **ТЕМА № 3: ІНТЕРАКТИВНА СТОРОНА СПІЛКУВАННЯ**

### **Семінарське заняття: Інтерактивна сторона спілкування**

**Навчальна мета заняття:** контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей інтерактивної сторони спілкування.

**Кількість годин** – 2 годин

**Місце проведення** – навчальна аудиторія

### **Навчальні питання:**

1. Поняття про інтерактивну сторону спілкування.
2. Теорії міжособистісної взаємодії.
3. Типи взаємодії та їх характеристика.
4. Різновиди міжособистісних контактів.
5. Рівні, стилі і типи спілкування.
6. Взаємодія і спільна діяльність.

### **Методичні вказівки**

1. У відповіді на перше питання слід відзначити, що інтерактивна сторона спілкування це умовний термін для позначення характеристики тих компонентів спілкування, які пов'язані із взаємодією людей, з безпосередньою

організацією спільних дій. У дослідженні цієї сторони спілкування використовують поняття "інтерація", "взаємодія", "соціальна взаємодія".

*Взаємодія* - це універсальна властивість усього існуючого світу речей і явищ в їх взаємній зміні, впливові одного на інших.

У структурі взаємодії можна виділити:

- ситуації або контекст взаємодії;
- позиції або простір взаємодії, що дозволяє людям досягти своїх цілей в заданих обставинах;
- сценарії, механізми, стилі та типи взаємодії.

*Соціальна ситуація* визначається дев'ятьма ознаками:

- цілями або структурою цілей;
- правилами (загальноновизнаними уявленнями щодо припустимості або неприпустимості певної поведінки в ситуації);
- системою ролей, характерних для ситуації;
- репертуаром елементарних дій, властивих ситуації;
- послідовністю дій, характерних для ситуації;
- існуючим набором понять для визначення, розуміння ситуації;
- навколишнім (фізичним) середовищем;
- мовними засобами, що використовуються у ситуації;
- характерними для певних ситуацій труднощами, які потребують визначених змін і навичок їх подолання.

2. Готуючись до відповіді на друге питання стосовно теорії міжособистісної взаємодії, які пояснюють внутрішні механізми міжособистісної взаємодії. Найбільш популярними в психології є: теорія обміну, психоаналітичний підхід, теорія керування враженнями, концепція символічного інтеракціонізму, транзактний аналіз.

| Теорія  | Основні положення   |
|---|---|
| Біхевіоральні теорії: теорії соціального обміну | <p>А. Люди взаємодіють, обмінюючись один з одним інформацією, якимись благами. Якщо людина отримує потрібні блага від взаємодії, то контакт триває. Б. Людина прагне до "максимального виграшу" (сума благ повинна перевищувати суму витрат, причому так, щоб інша людина не витяг більше користі, ніж ви).</p> <p>В. Закон агресії: якщо людина не отримує винагороди, на яке розраховував, то агресія стає для нього більш цінною, ніж взаємодія.</p> <p>Г. "Закон насичення": чим частіше людина отримувала якусь винагороду, проте цінним буде для нього повторення цієї нагороди. Д. "Принцип найменшої інтересу": людина, яка менш зацікавлений у тому, щоб дана соціальна ситуація обміну і спілкування була продовжена, має більшу здатність диктувати свої умови обміну, отримує владу.</p> <p>Є. "Принцип монополії": якщо людина володіє монопольним правом на якусь винагороду, яке хочуть отримати інші учасники обміну, то він нав'язує їм свою волю (відносини влади).</p> |

|                                     |   |
|-------------------------------------|---|
|                                     | Ж. Люди прагнуть до симетричного обміну, щоб нагороди учасників були пропорційні витратам   |
| Теорія символічного інтеракціонізму | А. Люди спостерігають, осмислюють наміри один одного, ставлять себе на місце іншої людини, пристосовують свою поведінку до очікувань і діям інших людей.<br>Б. Люди реалізують соціальні очікування - "експектацій" один одного, норми поведінки, права та обов'язки своєї соціальної ролі.<br>В. Людина реалізує соціальні ролі через "наслідування" (в дитинстві), "виконання" і "вибір" тих ролей і груп, де цієї людини цінують   |
| Теорія соціальної драматургії       | Люди, як актори, розігрують ролі, хочуть справити хороше враження на інших, приховують свої недоліки. Взаємодія людей - це театральна п'єса   |
| Теорія етнометодології              | А. Взаємодія людей регулюється законами, нормами, правилами, цінностями - це центр соціальної взаємодії.<br>Б. Люди самі прагнуть до встановлення злагоди, якихось правил   |
| Піхоаналітичні теорії               | При взаємодії людей відтворюється їх дитячий досвід (підкоряються лідерам групи, подібно до того як підпорядковувалися в дитинстві батькові; конфліктують з людьми, якщо в дитинстві протестували проти батьків)  |
| Трансактний аналіз                  | А. Взаємодія людей залежить від психологічних позицій, займаних ними в процесі спілкування.<br>Б. Людина може займати позицію Дорослого, Батька або Дитину в тій чи іншій ситуації взаємодії.<br>В. Різні форми взаємодії людей характеризуються специфічними позиціями учасників.<br>Г. Виділяють форми взаємодії: ритуали, операції, проведення часу, ігри, маніпуляції, догляд, змагання, конфлікт   |
| Теорії балансу                      | А. Взаємодія людей залежить від того, наскільки збалансовані їх думки, установки по відношенню до один до одного і третім об'єктам (предметам, людям).<br>Б. Продовження відносин при збалансованості думок людей: "Друзі моїх друзів - мої друзі"; "Вороги моїх ворогів - мої друзі".<br>В. Можливий розрив відносин між людьми при дисонансі їх думок (наприклад, "чоловік любить свій автомобіль, його дружина не любить автомобіль" - дисонанс, який може призвести до непорозуміння, охолодження і розриву відносин) |

3. Готуючись до відповіді на третє запитання доцільно звернути увагу на те що, інтеракція може проявлятися у самому загальному вигляді як два типи взаємодії: *кооперація й конкуренція*.

*Кооперація*, або кооперативна взаємодія, означає координацію поодиноких сил учасників (впорядкування, комбінування, підсумовування цих сил). *Кооперація* – характеризується об'єднанням зусиль учасників для досягнення спільних цілей при одночасному поділі між ними функцій, ролей і обов'язків. Кооперація – необхідний елемент спільної діяльності, породжений її особливою природою. Важливим показником “тісноти” кооперативної взаємодії є

включеність в неї всіх учасників процесу. Що стосується іншого типу взаємодії – конкуренції, то тут частіше за все аналіз сконцентрований в найбільш яскравій її формі, а саме на конфлікті, зіткненні цілей, інтересів, позицій, думок або поглядів опонентів (суб'єктів взаємодії). В основі будь-якого конфлікту лежить ситуація, що включає або суперечливі позиції сторін з якого-небудь приводу, або протилежні цілі або засоби їх досягнення в даних обставинах, або неспівпадання інтересів, бажань, потягів опонентів.

*Конкуренція* – характеризується досягненням індивідуальних або групових цілей і інтересів в умовах протиборства з іншими індивідами або групами та відрізняється сильною залученістю і частковою деперсоналізацією. Окремим різновидом конкуренції є *конфлікт* – зіткнення протилежно спрямованих цілей, інтересів, позицій, думок, поглядів опонентів або суб'єктів взаємодії. Конфлікти можуть бути прихованими або явними, але в основі їх завжди лежить відсутність згоди. Якщо конфлікти сприяють прийняттю обґрунтованих рішень і розвитку взаємин, то їх називають *функціональними (конструктивними)*. Конфлікти, що перешкоджають ефективній взаємодії й прийняттю рішень, називають *дисфункціональними (деструктивними)*. Також розрізняють реалістичні та нереалістичні конфлікти, внутрішньоособистісні та міжособистісні. *Реалістичні* конфлікти викликані незадоволенням певних вимог учасників або несправедливим, на думку однієї або обох сторін, розподілом між ними яких-небудь переваг і спрямовані на досягнення конкретного результату. *Нереалістичні* конфлікти мають своєю метою відкрите вираження негативних емоцій, що нагромадилися, гостра конфліктна взаємодія стає тут не засобом досягнення конкретного результату, а самоціллю.

3. Готуючись до відповіді на перше питання, доцільно звернути увагу на те, що виділяються різні види контактів: *просторові, контакти обміну, контакти зацікавленості*.

*Просторові контакти.* Для того щоб взаємодіяти з іншими людьми, кожен індивід повинен визначити їх у певному просторі (де вони, скільки їх). Це просторове визначення є первинним моментом, від якого залежить подальша поведінка людини і її майбутні соціальні взаємозв'язки. Отже, просторовий контакт є первинним і необхідним кільцем у формуванні соціальних взаємодій.

*Контакти зацікавленості,* їх сутність полягає у виборі соціального об'єкту, який має певні цінності або риси, що відповідають потребам даного індивіда. Такий контакт може бути двостороннім або одностороннім, очним або заочним, викликати негативні або позитивні емоції. Психологічним механізмом виникнення подібного контакту є мотив як спонування до діяльності, що пов'язано із задоволенням потреби

*Контакти обміну.* Контакти обміну являють собою специфічний вид соціальних взаємозв'язків, у яких індивіди обмінюються цінностями, не маючи прагнення змінити поведінку інших людей. Це означає, що в ході таких короткочасних спорадичних обмінів увага індивіда концентрується на самому предметі обміну, а не на іншому індивіді, який вступає в обмін.

5. Готуючись до відповіді на питання стосовно рівнів, стилі і типи спілкування, доцільно звернути увагу не те, що:

Б. Ломов виокремлює такі рівні:

- макрорівень (людина спілкується з іншими людьми відповідно до традицій, звичаїв, суспільних стосунків, що склалися);
- мезарівень (спілкування відбувається в межах змістової теми);
- мікрорівень (це акт контакту: запитання — відповідь).

Е. Берн виокремлює такі рівні спілкування, або способи структурування часу: ритуали (норми спілкування); проведення часу (розваги); ігри; близькість; діяльність.

А. Добрович пропонує вирізнити сім рівнів спілкування: конвенціональний; примітивний; маніпулятивний; стандартизований; ігровий; діловий; духовний

К. Левін виокремив три стилі лідерства (керівництва):

- авторитарний (тверді способи управління, визначення всієї стратегії діяльності групи, припинення ініціативи та обговорення прийнятих рішень, одноосібне прийняття рішення і т. п.);
- демократичний (колегіальність, заохочення ініціативи);
- ліберальний (відмовлення від керування, усунення від керівництва).

Рівні спілкування в залежності від включеності особистості у перетворювання відносин:

а) *соціально-рольовий рівень*, де контакти обмежуються ситуативною необхідністю (на вулиці, у транспорті, на прийомі в офіційному закладі). Основний принцип взаємодії у таких ситуаціях – знання та реалізація норм і вимог соціального середовища учасниками спілкування;

б) *діловий рівень*, коли людей об'єднують інтереси справи і сумісна діяльність, спрямована на досягнення загальних цілей. Основний принцип – раціональність, пошук засобів підвищення ефективності співробітництва;

в) *інтимно-особистісний рівень*, що характеризується психологічною близькістю партнерів, співпереживанням, проникненням у внутрішній світ іншої людини. Основний принцип на цьому рівні спілкування – емпатія.

6. При підготовці до відповіді на наступне питання необхідно звернути увагу на існуючі моделі спільної діяльності:

- спільно-індивідуальна (кожен учасник робить свою частку загальної справи незалежно від інших);
- спільно-послідовна (загальне завдання виконується послідовно кожним);
- спільно-взаємопов'язана (має місце одночасна взаємодія кожного учасника з усіма іншими).

Основні ознаки спільної діяльності:

- наявність загальних цілей для учасників взаємодії (спільна діяльність, як і інша форма кооперації, породжується необхідністю досягнення таких цілей, котрі недоступні окремій людині або досяжні частково; спільна діяльність є доцільною в тому разі, коли заздалегідь ставляться усвідомлювані цілі);

- учасники спільної діяльності, окрім індивідуальних мотивів, повинні мати спонуку працювати разом, тобто слід сформулювати загальну мотивацію для досягнення мети;

- необхідне розділення єдиного процесу досягнення колективної мети на певні складові, тобто на окремі, але функціонально пов'язані сукупності дій, операцій та їх розподіл між учасниками взаємодії;

- об'єднання (або суміщення) індивідуальних діяльностей, яке розуміється як утворення цілісності спільної діяльності і як сприяння виникненню взаємозв'язків і взаємозалежностей між учасниками цієї діяльності;

- погоджене, координоване виконання розподілених і об'єднаних індивідуальних діяльностей усіх учасників;

- необхідність в управлінні (включаючи самоуправління) — потреба, внутрішньо притаманна спільній діяльності;

- наявність єдиного завершального результату, загального для учасників спільної діяльності;

- єдине просторово-часове функціонування учасників взаємодії.

Викладач наголошує на необхідності врахування особливостей кожної сторони спілкування для налагодження ефективної міжособистісної взаємодії та спільної діяльності. Саме під час взаємодії реалізуються й певні цілі, взаємовплив та інформаційний обмін, пізнання один одного та емоційне ставлення, а також відбуваються взаємні зміни.

**Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті:**

**Основна: 1-5**

**Допоміжна: 1-14**

**Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-6**

### **Практичне заняття №1. Інтерактивна сторона спілкування**

**Навчальна мета заняття:** контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей інтерактивної сторони спілкування.

**Кількість годин** – 2 години

**Місце проведення** – навчальна аудиторія

**Навчальні питання:**

1. Поняття про інтерактивну сторону спілкування.
2. Теорії міжособистісної взаємодії.
3. Типи взаємодії та їх характеристика.

**Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.**

**Основна: 1-5**

**Допоміжна: 1-14**

**Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-6**

#### **План проведення заняття:**

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.



Викладач пропонує проаналізувати особливості інетрактивної сторони спілкування.

Викладач пропонує виконати декілька вправ на розуміння типів взаємодії та їх особливостей.

#### 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?

#### Вправа «Випробування»

Мета: навчити учасників контролювати власну агресію, не відповідати кривднику.

Хід виконання вправи: у центр кола викликається доброволець якому тренер дає завдання – зберігати мовчання, щоб він не почув.

Інші учасники, впродовж однієї хвилини, говорять добровольцю образливі речі, використовують деструктивну критику. Після цього тренер надає підтримку добровольцю, наприклад, говорить: «Молодець, ти витримав, умієш стримуватися».

Обговорення:

- Важко було стримуватися?
- Які слова діють найбільш болюче, який тон?
- Що допомогло стримуватися, бути ввічливим і не відповідати?

Інформація для тренера: важливо слідкувати за часом перебування добровольця у центрі кола, своєчасно припинити. Можливо, необхідна буде більша підтримка. Тренер звертає увагу учасників на те, що: необхідно контролювати свій емоційний стан в ході допиту та слідкувати за емоційним станом учасника допиту; бажано розуміти, коли необхідно провокувати агресію, а коли її треба згасити.

Викладач наголошує на необхідності врахування особливостей кожної сторони спілкування для налагодження ефективної міжособистісної взаємодії та спільної діяльності. Саме під час взаємодії реалізуються й певні цілі, взаємовплив та інформаційний обмін, пізнання один одного та емоційне ставлення, а також відбуваються взаємні зміни.

## **Практичне заняття №2. Інтерактивна сторона спілкування**

**Навчальна мета заняття:** контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей інтерактивної сторони спілкування.

**Кількість годин** – 2 години

**Місце проведення** – навчальна аудиторія

**Навчальні питання:**

1. Різновиди міжособистісних контактів.
2. Рівні, стилі і типи спілкування.
3. Взаємодія і спільна діяльність.

**Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.**

**Основна:** 1-5

**Допоміжна:** 1-14

**Інформаційні ресурси в Інтернеті:** 1-6

### **План проведення заняття:**

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує проаналізувати особливості інетрактивної сторони спілкування.

Вправа «Позиції у спілкуванні»

Мета: Ознайомити учасників з особливостями ведення діалогу з різних позицій

Хід виконання вправи:

**Перший етап вправи.** Учасники працюють в парах. Завдання звернутися до напарника з проханням, демонструючи різні позиції у спілкуванні.

«Зверху» – більш впевнено, ставлячи себе вище партнера;

«Знизу» – поступаючись співрозмовнику, як би підкоряючись;

«Нарівні» – з почуттям власної гідності, але без виклику.

Кожен учасник повинен спробувати взаємодію з партнером з усіх позицій.

**Другий етап вправи.** Під час розмови нам часто буває незручно розмовляти згідно з позицією, що нав'язана нам партнером. «Ламати» його позицію – це провокувати конфлікт. Тому важливо буває так «обіграти» його позицію, щоб, щонайменше, вивести спілкування в рівну позицію.

Учасники працюють в парах. Спочатку номери перші повинні звернутися до номерів другим з проханням, демонструючи незручну для партнера позицію (зверху чи знизу). Завдання других номерів. – так «продовжити» тримати позицію партнера, щоб він змушений був її змінити на більш рівну.

Приклад: номер перший бере другого «під лікоть», фактично захоплюючи долонею його передпліччя або зап'ястя. Це дозволяє йому ввічливо «вести» партнера в потрібному напрямку. Якщо партнер при цьому помістить руки в кишені своїх штанів (притиснувши руки номера першого до власного боку), «агресору» стане незручно, і він змушений буде послабити «захоплення».

Після виконання вправи тренер підводить підсумки.

Запитання для обговорення:

- Чим була корисна ця вправа?

- З якої позиції було важче, а з якої легше Вам взаємодіяти?

- Які позиції доцільно використовувати про проведенні допиту з потерпілим, свідком та підозрюваним.

Викладач пропонує курсантам визначити особливості стилю міжособистісної взаємодії за допомогою методики «Визначення стилю міжособистісної взаємодії» (С.В. Максимова, Ю.А. Лобейко)

Вправа «Ситуація взаємодії»

**Мета:** Закріплення знань стосовно особливостей міжособистісної взаємодії на основі розуміння характеристик перцептивної, інтерактивної та комунікативної сторін спілкування.

Хід виконання вправи:

Викладач об'єднує курсантів у три групи. Кожна група повинна скласти розгорнутий план проведення зустрічі за схемою:

- організаційні умови зустрічі (час, місце, тривалість та ін.)

- початок зустрічі (особливості встановлення психологічного контакту)

- основна частина (зміст, техніки ведення, особливості постановки запитань та ін.)

- закінчення зустрічі.

Завдання групам:

1. Ділова зустріч

2. Перше побачення

### 3. Зустріч старих друзів

Після підготовки групи презентують свої напрацювання.

Викладач організує обговорення результатів після завершення вправи.

### III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Викладач наголошує на необхідності врахування особливостей кожної сторони спілкування для налагодження ефективної міжособистісної взаємодії та спільної діяльності. Саме під час взаємодії реалізуються й певні цілі, взаємовплив та інформаційний обмін, пізнання один одного та емоційне ставлення, а також відбуваються взаємні зміни.

## **Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті**

### **Основна**

1. Малкова Т.М. Соціальна психологія: план-конспект лекцій і семінарів. Київ. 2016. 132 с. URL: [https://library.krok.edu.ua/media/library/category/materiali-lektsij/malkova\\_0001.pdf](https://library.krok.edu.ua/media/library/category/materiali-lektsij/malkova_0001.pdf).

2. Москаленко В.В. Соціальна психологія : підручник : затверджено МОН України. Акад. пед. наук України, Ін-т психології ім. Г.С. Костюка. Київ : Центр учб. літ., 2016. 687 с.

3. Основи соціальної психології : підручник для закладів вищої освіти / П. П. Горностай, М. М. Слюсаревський, В. О. Татенко, Т. М. Титаренко, Н. В. Хазратова та ін. ; за ред. М. М. Слюсаревського. Київ : Талком, 2018. 580 с. <https://lib.iitta.gov.ua/724248/1/%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%20%D1%81%D0%BE%D1%86.%20%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%97.%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf>

4. Соціальна психологія: навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра / Н. Ю. Волянчук та ін. Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, 2019. 254 с.

5. Шахова О.Г. Соціальна психологія особистості : навч. посіб. Харків : Контраст, 2019. 115 с.

### **Допоміжна:**

1. Бабаян Ю.О. Соціальна психологія. Хрестоматія: навчальний посібник. Миколаїв: Іліон, 2017. 286 с.

2. Берн Е. Ігри, в які грають люди. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2016. 256 с.

3. Борисюк О.М. Психологічні особливості комунікації в діяльності оперативного працівника поліції: методичні рекомендації / Я.М. Когут, О.М. Борисюк, Ю.Ц. Жидецький, Н.М. Калька, Н.О. Пряхіна, О.Й. Хомин. Львів: ЛьвДУВС, 2019. 112 с.

4. Гуменюк Л.Й. Соціальна конфліктологія : підручник : ЛьвДУВС, 2015. 564 с.

5. Зелінська Т.М., Михайлова І.В., Демерс А.Е. Практикум із соціальної психології: Навч. посібн. Київ: Каравела, 2016. 232 с.

6. Козлова О.А. Соціальна психологія особистості та спілкування: практикум для студентів спеціальності 6.030101 «Соціологія». Харків: НТУ «ХП», 2017. 172 с.
7. Методичні рекомендації з курсу «Соціальна психологія»/ [уклад. Фальковська Л.М., Шмиглюк О.Г.] Житомир, 2015. 95 с. <https://core.ac.uk/download/pdf/83534998.pdf>
8. Подшивалкіна В.І. Соціально-психологічний практикум. К. : КНТ, 2015. 104 с.
9. Психологія натовпу й управління ним при виконанні службово-бойових завдань: навч. посіб. / І. І. Приходько та ін. Харків: НА НГУ, 2015. 250 с.
10. Розов В.І. Комунікативна підготовка співробітників правоохоронних органів : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2018. 158 с.
11. Скорюк В.Д. Социальная психология в схемах и комментариях : учеб.-практ. пос. Киев : Сварог, 2017. 207 с.
12. Соціальна психологія в Україні: довідник / за ред. М. М. Слюсаревського. Вид. друге, перероб. і допов. Київ: Талком, 2019. 324 с.
13. Сурякова М.В., Панфілова Г.Б., Склянська О.В. Соціальна психологія (з основами соціально-психологічного тренінгу): навч. посібник [електронне видання]. Дніпро: Середняк Т. К., 2021. 150 с.
14. Чалдині Р. Психологія впливу. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2017. 351 с.

### **Інформаційні ресурси в Інтернеті**

1. Міжнародний науковий журнал «Науковий огляд». URL: <http://naukajournal.org/соціальна+психологія>
2. Офіційний сайт відділу соціальної психології Інституту соціології НАН України. URL: <http://i-soc.com.ua/ua/institute/dep/soc-ps>
3. Офіційний сайт Національної бібліотеки України ім. В.Вернадського. URL: [http:// www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua)
4. Психологічний он-лайн журнал. URL: <http://www.psychologytoday.com/>
5. Український центр політичного менеджменту. Соціальна психологія: науковий журнал / голов. ред. Ю.Ж. Шайгородський. URL: <http://www.politik.org.ua/vid/SP.php3>
6. Moodle (MIA: OCBITA). URL: <https://www.lvduvs.edu.ua/elektronnyi-katalo>