

**Міністерство освіти і науки України**  
**Відокремлений структурний підрозділ**  
**«Любешівський технічний фаховий коледж**  
**Луцького національного технічного університету»**



**ПСИХОЛОГІЯ**

**методичні вказівки до виконання практичних занять**  
для здобувачів освітньо-професійного ступеня фаховий  
молодший бакалавр денної форми навчання

Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»  
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»  
Галузь знань 241 «Готельно-ресторанна справа»  
Спеціальність 24 «Сфера обслуговування»

Любешів 2023

## ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ 1: САМОПІЗНАННЯ ОСОБИСТОСТІ

### 1. Дослідження особливостей характеру особистості

**Мета роботи:** навчитися досліджувати деякі особливості характеру особистості, визначаючи рівень екстраверсії – інтроверсії, емоційної стабільності – нестабільності.

**Використані матеріали:** 1) тест Г. Айзенка “Ваш характер”; 2) ключ до тесту.

#### Хід роботи:

1. Ознайомитися з теоретичним матеріалом.
2. Одержати тест Г. Айзенка “Ваш характер”, за допомогою якого проводиться дослідження.
3. На запропоновані питання дати відповіді. Відповідаючи на питання, потрібно ставити “так” (+) у випадку позитивної відповіді, “ні” (-) – у випадку негативної.
4. Одержані показники порівняти з ключем і отримати показники екстраверсії – інтроверсії, емоційної стабільності – нестабільності та здійснити їх інтерпретацію.
5. Побудувати систему координат інтроверсії – екстраверсії, емоційної стабільності – нестабільності і знайти на ній координату рівня екстраверсії – інтроверсії, емоційної стабільності – нестабільності даної особи (рис. 1).

#### Проведення дослідження

##### *Тест Г. Айзенка “Ваш характер”*

1. Дати відповіді на питання, ставлячи “так” (+) у випадку позитивної відповіді, “ні” (-) – у випадку негативної.

| Зміст тверджень                                                                          | Так | Ні |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----|----|
| 1. Ви часто відчуваєте потяг до нових вражень, потребу отримувати сильні відчуття?       |     |    |
| 2. Ви часто потребуєте друзів, які зможуть вас зрозуміти, підтримати, виявити співчуття? |     |    |
| 3. Ви вважаєте себе безтурботною людиною?                                                |     |    |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |  |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| <p>4. Вам дуже важко відмовитися від своїх намірів?</p> <p>5. Ви обмірковуєте свої справи неквапливо і вважаєте за потрібне задуматися, перш ніж діяти?</p> <p>6. Ви завжди дотримуєтеся своїх обіцянок, навіть якщо це вам не вигідно?</p> <p>7. У вас часто бувають спади і піднесення настрою?</p> <p>8. Ви швидко дієте й говорите і не витрачаєте багато часу на обдумування?</p> <p>9. У вас виникало коли-небудь почуття, що ви нещасна людина, хоча ніякої вагомої причини для цього не було?</p> <p>10. Ви здатні побитися об заклад на будь-що?</p> <p>11. Ви ніяковієте, коли прагнете познайомитися з людиною протилежної статі, яка вам до вподоби?</p> <p>12. Чи буває так, що, розгнівавшись, ви втрачаєте витримку?</p> <p>13. Ви часто дієте необмірковано, спонтанно, під впливом моменту?</p> <p>14. Вас часто непокоїть думка про те, що вам не варто було щось робити чи казати?</p> <p>15. Вам цікавіше читати книги ніж спілкуватися із людьми?</p> <p>16. Вас легко образити?</p> <p>17. Ви любляєте часто бувати в компанії?</p> <p>18. Вам спадає на думку таке, чим не хотілося б ділитися з іншими людьми?</p> <p>19. Чи правда, що інколи ви настільки сповнені енергією, що все “горить” у руках, а інколи відчуваєте сильну млявість?</p> <p>20. Ви намагаєтеся обмежити коло своїх знайомств кількома найближчими друзями?</p> <p>21. Ви багато мрієте?</p> <p>22. Коли на вас кричать, ви відповідаєте в такий самий спосіб?</p> <p>23. Вас часто гнітить почуття провини?</p> <p>24. Всі ваші звички позитивні та бажані?</p> <p>25. Ви здатні дати волю почуттям і добре повеселитися в галасливій компанії?</p> |  |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| <p>26. Чи можна сказати, що нерви у вас часто бувають вкрай напруженими?</p> <p>27. Вас вважають людиною жвавою і веселою?</p> <p>28. Після того, як справу зроблено, ви часто повертаєтесь до неї подумки і гадаєте, що могли б зробити краще?</p> <p>29. Ви зазвичай мовчазні та стримані, коли знаходитеся серед людей?</p> <p>30. Ви передаєте плітки?</p> <p>31. У вас буває безсоння від напливу хаотичних думок?</p> <p>32. Вам простіше і легше прочитати те, що вас цікавить, у книзі, навіть коли про це легко дізнатись у друзів?</p> <p>33. Чи буває у вас сильне серцебиття не через фізичні причини?</p> <p>34. Вам подобається робота, яка вимагає пильної уваги?</p> <p>35. У вас бувають напади тремтіння?</p> <p>36. Ви завжди говорите про знайомих людей тільки добре навіть тоді, коли впевнені, що вони про це не дізнаються?</p> <p>37. Вам неприємно бувати в компанії, де постійно кепкують один з одного?</p> <p>38. Чи правда, що ви дратівливі?</p> <p>39. Вам подобається робота, яка вимагає швидкості дій?</p> <p>40. Вам часто не дають спокою думки про різні неприємності, які могли б статися?</p> <p>41. Ви неквапливі в рухах?</p> <p>42. Ви коли-небудь запізнювалися на побачення чи на роботу?</p> <p>43. Ви часто бачите страшні сновидіння?</p> <p>44. Чи правда, що ви так любите поговорити, що ніколи не минете нагоди побалакати із незнайомою людиною?</p> <p>45. Вас непокоять які-небудь болі?</p> <p>46. Вас засмутило би, якби ви довго не могли бачитися зі своїми друзями?</p> <p>47. Ви можете назвати себе нервовою людиною?</p> <p>48. Чи є серед ваших знайомих такі, котрі вам явно не подобаються?</p> |  |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

|     |                                                               |  |  |
|-----|---------------------------------------------------------------|--|--|
| 49. | Вас зачіпає критика ваших вад або роботи?                     |  |  |
| 50. | Ви могли б сказати, що ви – впевнена в собі людина?           |  |  |
| 51. | Вам важко отримувати справжнє задоволення від вечірки?        |  |  |
| 52. | Вас непокоїть почуття, що ви чимось гірші від інших?          |  |  |
| 53. | Ви зумієте внести пожвавлення в нудну компанію?               |  |  |
| 54. | Чи буває так, що ви говорите про щось, чого зовсім не знаєте? |  |  |
| 55. | Ви піклуєтесь про власне здоров'я?                            |  |  |
| 56. | Ви любляєте кепкувати з інших?                                |  |  |
| 57. | Ви страждаєте від безсоння?                                   |  |  |

2. Необхідно за кожним показником порахувати суму балів, нараховуючи по одному балу за кожную відповідь, яка збігається з ключем, таким чином отримати показники за кожною з трьох шкал.

2.1 Опрацювати результати за шкалою “Щирість”.

**Щирість:** відповіді “так” на запитання 6, 24, 36; відповіді “ні” на запитання 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Якщо цей показник перевищує 5 балів, то можна стверджувати, що ви, нажаль, не були щирі у відповідях на запитання тесту.

Відзначимо, що в даному разі мова йде тільки про міру щирості у відповідях на запитання тесту, але ні в якому разі не про нещирість, як особистісну характеристику.

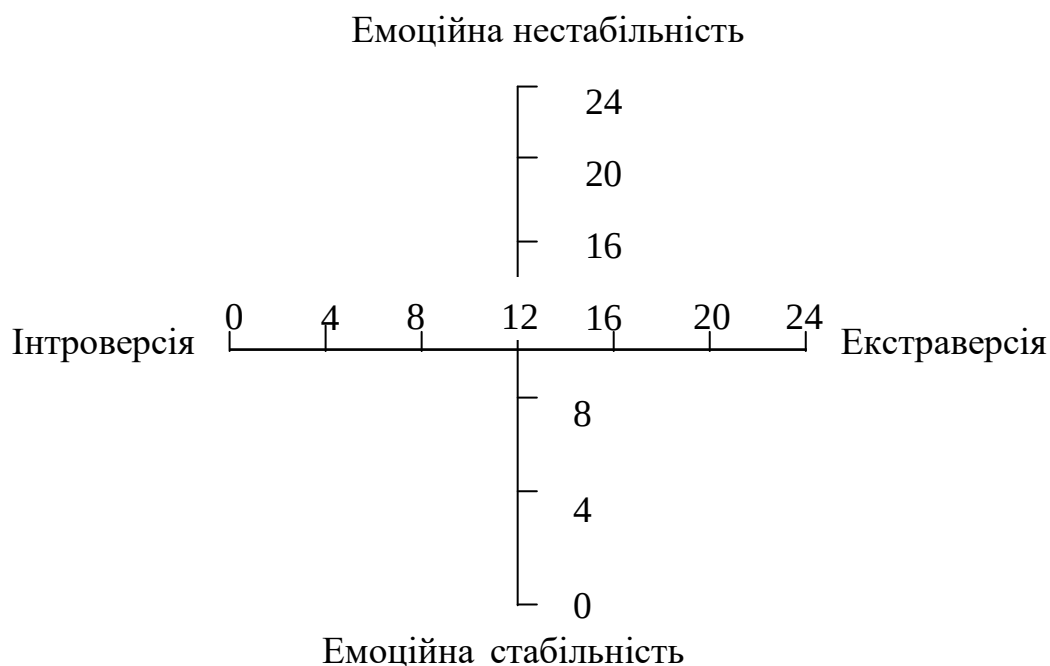
2.2 Опрацювати результати за шкалою “Екстраверсія – інтроверсія”.

**Екстраверсія – інтроверсія:** відповіді “так” на запитання 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56; відповіді “ні” на запитання: 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Показник “екстраверсія – інтроверсія” характеризує індивідуально-психологічну орієнтацію людини на світ зовнішніх об'єктів (екстраверсія), або на внутрішній суб'єктивний світ (інтроверсія).

2.3 Опрацювати результати за шкалою “Емоційна стабільність – нестабільність”.

**Емоційна стабільність-нестабільність:** відповіді “так” на запитання 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57; відповіді “ні” не враховуються.



*Малюнок 7 – Шкали інтроверсії – екстраверсії, емоційної стабільності – нестабільності*

Дослідження рівня екстраверсії – інтроверсії та емоційної стабільності – нестабільності дає можливість в першому наближенні визначити тип темпераменту і деякі риси людей, що належать до кожного з чотирьох типів темпераменту. Це можливо, якщо у людини домінує певний тип темпераменту.

Але для детальнішого та всебічнішого дослідження пропонується методика “Визначення темпераменту особистості”, що наводиться далі.

### **Контрольні питання**

1. Які якості характеру притаманні екстраверту? Інтроверту? В чому і в якій мірі вони виявляються в даній особі? Як виявляються ці якості в повсякденному спілкуванні, в навчанні, майбутній професійній діяльності, сімейному житті?
2. Які якості характеру виявляє емоційно стабільна людина? емоційно нестабільна? В чому і в якій мірі це притаманно конкретній особі (Вам)? Як виявляються ці якості в повсякденному спілкуванні, в навчанні, в майбутній професійній діяльності?
3. Як змінилося Ваше уявлення про себе та інших після виконання даної роботи?

## **2.Визначення темпераменту особистості**

**Мета роботи:** навчитися визначати показники темпераменту особи.  
**Використані матеріали:** 1) інструкція для визначення темпераменту за допомогою “паспортів” темпераменту;

2) “паспорти” темпераментів.

**Хід роботи:**

1. Ознайомитися з теоретичним матеріалом.
2. Одержати методику “Визначення темпераменту особистості”.
3. В переліку якостей, що складають “паспорт” кожного з чотирьох темпераментів, відзначити якості, які притаманні даній особі.
4. Підрахувати кількість відмічених рис для кожного з типів темпераменту.
5. Підрахувати загальну кількість рис для всіх типів темпераменту.
6. Одержані показники підставити в формулу темпераменту (1) і підрахувати кількісні показники кожного з типів темпераменту.

### **Проведення дослідження**

1. Це завдання можна виконувати для вивчення самого себе та інших. Тест містить “паспорти” темпераментів, які складаються з переліку рис, притаманних представникам кожного з чотирьох типів темпераменту. Слід відповідати, виходячи з того, як Ви поведетеся у повсякденному житті, а не в якихось екстремальних умовах.

Відмітьте знаком “+” ті риси в “паспорті” темпераменту, які характерні для вашої вдачі.

#### ***Паспорти темпераментів:***

I. Ви: 1) непосидючі, метушливі; 2) нестримані, запальні; 3) нетерплячі; 4) різкі і прямолінійні в відносинах з людьми; 5) рішучі й ініціативні; 6) вперті; 7) влучні у суперечках; 8) працюєте поривами; 9) схильні до ризику; 10) незлопам’ятні; 11) маєте швидку, пристрасну, з плутаними інтонаціями мову; 12) невірні до гарячості; 13) агресивні; 14) нетерплячі до вад; 15) маєте виразну міміку; 16) здатні швидко діяти і щось вирішувати; 17) невтомно прагнете до нового; 18) у Вас різкі, поривчасті рухи; 19) наполегливі в досягненні поставленої мети; 20) схильні до різких змін настрою.

II. Ви: 1) веселі, життєрадісні; 2) енергійні та ділові; 3) часто не доводите розпочату справу до кінця; 4) схильні переоцінювати себе; 5) здатні швидко схоплювати нове; 6) непостійні в інтересах і нахилах; 7) легко переживаєте поразки; 8) без труднощів пристосовуєтесь до різних обставин; 9) з задоволенням беретесь за будь-яку нову справу; 10) легко залишаєте справу, якщо вона перестала Вас цікавити; 11) швидко включаєтесь у нову роботу і так само швидко переключаєтесь з однієї справи до іншої; 12) для Вас обтяжливі одноманітність, буденна, клопітка робота; 13) Ви товариські та чуйні, не відчуваєте скутості у стосунках з новими для Вас людьми; 14) витривалі та працездатні; 15) володієте голосною, швидкою, чіткою мовою, яка супроводжується жвавими жестами і виразною мімікою; 16) зберігаєте самовладання в раптовій, складній ситуації; 17) маєте завжди бадьорий настрій; 18) швидко засинаєте і прокидаєтесь; 19) буваєте незібрані, виявляєте поспішність в рішеннях; 20) часто відволікаєтесь, схильні до поверхневості.

III. Ви: 1) спокійні та холонокровні; 2) послідовні, серйозні в справах; 3) обачні і розважливі; 4) вмієте чекати; 5) мовчазні і не любите

зайвих балачок; 6) маєте спокійну, врівноважену мову із зупинками, без особливих емоцій, жестикуляції і міміки; 7) стримані і терплячі; 8) доводите розпочату справу до кінця; 9) не розтрачуєте даремно сили; 10) суворо дотримуетесь встановленого розпорядку життя, системи в роботі; 11) легко стримуєте пориви; 12) не берете близько до серця похвалу чи засудження; 13) незлобливі, поблажливо ставитесь до критики на свою адресу; 14) постійні в своїх стосунках та інтересах; 15) повільно втягуєтесь в роботу і переключаєтесь з однієї справи до іншої; 16) рівні у відносинах з людьми; 17) любите охайність та порядок у всьому; 18) важко пристосовуєтесь до нових обставин; 19) маєте витримку; 20) дещо повільні.

IV. Ви: 1) сором'язливі; 2) губитеся в нових обставинах; 3) важко встановлюєте контакт з незнайомими людьми; 4) не вірите в свої сили; 5) легко переносите самотність; 6) почуваєте пригніченість і розгубленість при невдачах; 7) схильні заглиблюватися в себе; 8) швидко втомлюєтесь; 9) маєте слабку, тиху мову, що іноді переходить у шепіт; 10) мимоволі пристосовуєтесь до характеру співрозмовника; 11) вразливі до сліз, 12) ставите високі вимоги до себе та інших; 13) надзвичайно сприйнятливі до похвали чи засудження; 14) схильні до підозр; 15) хворобливо чутливі і легко вразливі; 16) надмірно образливі; 17) замкнуті та відлюдкуваті, не ділитися ні з ким своїми думками; 18) малоактивні, несміливі; 19) покірні; 20) прагнете викликати співчуття і допомогу оточуючих.

Не забувайте, що це ваша суб'єктивна оцінка самого себе.

Паспорти відповідають темпераментам: I – холеричному; II – сангвінічному; III – флегматичному; IV – меланхолічному.

2. Визначте свій темперамент за формулою:

$$\Phi T = X(A^x * 100\%) + C(A^c * 100\%) + \Phi(A^{\phi} * 100\%) + M(A^m * 100\%),$$

(1)<sup>A</sup>

де  $\Phi T$  – значення темпераменту;  $X$  – холеричний темперамент;  $C$  – сангвінічний темперамент;  $\Phi$  – флегматичний темперамент;  $M$  – меланхолічний темпера

мент;  $A$  – загальна кількість плюсів за всіма типами;  $A_x$  – число плюсів у “паспорті” холерика;  $A_c$  – число плюсів у “паспорті” сангвініка;  $A_{\phi}$  – число плюсів у “паспорті” флегматика;  $A_m$  – число плюсів у “паспорті” меланхоліка.

Кінцевий вигляд формула може мати, наприклад, такий:  $\Phi = X - 35\% + C - 30\% + \Phi - 14\% + M - 21\%$ .

$T$

Це означає, що даний темперамент на 35% – холеричний, на 30% – сангвінічний, на 14% – флегматичний і на 21% – меланхолічний.

### **Оціночна шкала**

Якщо кількість позитивних відповідей за одним з типів темпераменту складає 40% і більше, це означає, що даний тип темпераменту для Вас є домінуючим. Якщо цей результат складає 30-39%, то риси даного типу виявлені у Вас досить сильно, якщо 20-29% – риси даного типу виявлені середньо. При результаті 10-19% можна стверджувати, що риси цього типу темпераменту виявлені у Вас в незначній мірі.



### **Контрольні питання**

1. Який або які типи темпераменту є у Вас домінуючими, які виявляються в значній мірі, які наявні в незначній мірі? Як виявляються (або можуть виявлятися) якості Вашого типу темпераменту в навчанні? в майбутній професійній діяльності?
2. Які види професійної діяльності підходять і не підходять людині з вашим типом темпераменту?
3. Як виявляються або можуть виявлятися особливості Вашого темпераменту в спілкуванні (сім'я, дружня компанія, академічна група)? Яким має бути для Вас ідеальний партнер для ситуацій тривалого спілкування (друг, чоловік, дружина)?
4. Наведіть приклади (з життя, з художньої літератури, кінофільмів) людей, у яких би яскраво виявились риси кожного з чотирьох типів темпераменту.

### **2.3. Визначення самооцінки особистості**

**Мета роботи:** навчитися визначати самооцінку власної особи.

**Використані матеріали:** методика визначення рівня самооцінки **Хід роботи:**

1. Ознайомитися з теоретичним матеріалом.
2. Виконати дослідження.

## **ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 2. МІЖОСОБИСТІСНІ СТОСУНКИ І КОНФЛІКТИ**

**Як не стати потерпілим (тренінгова профілактична програма)**

Зазвичай навички поведінки в ситуаціях ризику залежать від батьківського виховання, але шкільні профілактичні програми можуть сприяти певній безпеці підлітків. Залежно від згуртованості тренінгової групи та кваліфікації тренера заняття можна проводити з дівчатами та хлопцями окремо чи разом.

Учасники — учні старших класів (10–15 осіб), замовник — шкільна адміністрація та батьки, термін проведення — 6 годин.

Структура тренінгу

| Перше формулювання | Остаточне формулювання                                              | Поведінкова ознака                                                             |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| Поважати себе      | Сформувати позитивне ставлення до себе, уявлення про власну життєву | Кожен учасник може написати чи сказати, за які якості характеру та особливості |

|                                         |                                                                                                     |                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                         | перспективу                                                                                         | поведінки він поважає себе, а також сформулювати життєві плани на кілька найближчих років і те, як збирається їх здійснювати                     |
| Знати про проблеми агресивної поведінки | Надати інформацію про ситуативні та довготривалі наслідки агресії як для жертви, так і для агресора | Може пояснити отченню, які можуть бути варіанти агресивної поведінки та чим саме вони небезпечні не лише для здоров'я, а й для реалізації планів |
| Уникати ситуацій насильства             | Сформувати навички розпізнавання та свідомого уникання ситуацій, коли можливий напад і зґвалтування | Під час рольової гри й аналізу ситуативних завдань правильно розпізнає ситуації можливого нападу та демонструє навички уникання та протистояння  |

Такі завдання, звичайно, мають бути узгоджені з замовником (батьками, шкільною адміністрацією). У разі потреби в них слід вносити корективи з урахуванням побажань замовника.

### **Вправи**

**1. Знайомство.** Учасники називають свої імена й мету участі в роботі групи.

**2. Самооцінка.** Це продовження попередньої вправи. Учасники, сидячи по колу, називають причини для гендерної самоповаги. Вони придумують продовження речення: “Я задоволена (задоволений) тим, що я дівчина (хлопець), тому що...”

**3. Гендерні стереотипи.** Учасники розбиваються на дві підгрупи та створюють списки якостей і поведінкових ознак хлопців і дівчат, продовжуючи речення: “Справжній хлопець має бути...”, “Справжня дівчина завжди...” Коли перелік якостей закінчено, учасники стають у дві шеренги на великій відстані та починають читати висловлювання. Хто згоден із висловлюваннями протилежної групи, робить крок уперед. Так відбирають ознаки, з якими згодна більшість учасників тренінгу. Наступним кроком цієї вправи може стати рольова гра: хлопець і дівчина починають спілкуватися, дотримуючись названих стереотипів, наприклад: вона самостійна, сором'язлива, ніжна, старанна; він сильний, цілеспрямований, агресивний, наполегливий.

Під час обговорення тренер звертає увагу на те, як стереотипи заважають або допомагають спілкуванню.

**4. Навички сказати “ні”.** Учасники працюють у парах. Протягом 10 хвилин перший учасник говорить “так”, а другий відповідає “ні”. Потім вони міняються ролями. Перший учасник щось пропонує, другий відмовляється. Перший учасник демонструє жестом, наскільки він сприйняв цю відмову як реальну.

Під час аналізу вправи звертають увагу на впевненість відмови й на ситуацію напівзгоди.

**5. Варіанти відмови.** Учасники працюють у парах. Перший учасник щось пропонує, а другий — відмовляється, використовуючи п’ять варіантів відмови: повторення “ні”, “ні” з поясненням, із погрозою, із зустрічною пропозицією, зі звертанням до інших.

**6. “Телепатія”** (див. розділ 6.2).

Ця вправа тренує невербальну взаємодію, уважність до намірів партнера.

**7. “Межа”.** Учасники групи розділяються на пари та розходяться на відстань 3–4 метри. Перший учасник подумки визначає, де саме він хоче зупинити партнера, і невербально демонструє команди “стоп”, коли партнер намагається перетнути межу. Другий учасник тренує спостережливість, щоб чітко визначити, де саме пролягає межа.

**8. “Небезпечні ситуації”.** Розбившись на підгрупи, учасники складають перелік небезпечних щодо зґвалтування людей і ситуацій, наприклад:

- група підлітків у стані наркотичного сп’яніння;
- хлопець, з яким ти щойно познайомилися та пішла до нього в гості;
- агресивний алкоголік;
- маніяк у ліфті.

Коли перелік створено й записано, група поділяється на три підгрупи: “обережні”, “герої”, “майстри спілкування”. Кожна з підгруп пропонує власні варіанти поведінки в таких ситуаціях; наприклад, зустрівши групу підлітків у стані наркотичного сп’яніння, я

поводжуся так:

- перехожу на другий бік вулиці;
- ігнорую їх, швидко йду своїм шляхом. У разі нападу застосовую навички самозахисту (демонстрація того, які саме);
- розповідаю, що хвора на СНІД.

Після виконання описаних вправ доцільно прочитати міні-лекцію про відповідальність за зґвалтування та про те, як має діяти жертва, якщо це вже сталося (не прати білизну, звернутися до батьків, лікаря, подати заяву в міліцію).

Потім підлітки обговорюють почуте та створюють коротку пам’ятку “Як захистити себе”.

## **ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ**

1. Самостійно доопрацюйте тренінг для психологів, звертаючи увагу на інші психічні процеси та функції.

2. Проведіть власні варіанти тренінгів та обговоріть їх, використовуючи наведений сценарій для тренерів

### **Тест «Оцінка глибини конфлікту» (С. М. Ємельянов)**

З метою оцінки конфліктної ситуації і характеру поведінки суб'єкта, залагоджує конфлікт, вашій увазі пропонується даний тест. У тесті представлено 8 основних позицій, що мають безпосереднє відношення до конфліктної ситуації.

#### Інструкція:

Оцініть вираженість кожного чинника за п'ятибальною шкалою. Сильна вираженість факторів лівого боку тесту оцінюється 1 балом, а правою - 5 балами. Після оцінки кожної позиції в тесті слід підрахувати загальну суму балів, яка буде свідчити про глибину конфлікту.

|                                                                     |                 |                                                             |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------------------------------------------------|
| 1. Сторони усвідомлюють причину конфлікту                           | 1 2<br>3 4<br>5 | Сторони не усвідомлюють причину конфлікту                   |
| 2. Причина конфлікту має емоційний характер                         | 1 2<br>3 4<br>5 | Причина конфлікту має майновий характер                     |
| 3. Мета конфліктуючих - спрямованість до соці-альної справедливості | 1 2<br>3 4<br>5 | Мета конфліктуючих - отримання привілеїв                    |
| 4. Є загальна мета, до якої прагнуть всі                            | 1 2<br>3 4<br>5 | Спільної мети немає                                         |
| 5. Сфери зближення виражені                                         | 1 2<br>3 4<br>5 | Сфери зближення не виражені                                 |
| 6. Сфери зближення стосуються емоційних проблем                     | 1 2<br>3 4<br>5 | Сфери зближення стосуються матеріальних (службових) проблем |
| 7. Лідери думок не виділяються                                      | 1 2<br>3 4<br>5 | Помічено вплив лідерів думок                                |
| 8. У процесі спілкування опоненти притримає-ються норм              | 1 2             | У процесі спілкування опоненти не придержи-ються норм       |

|           |          |           |
|-----------|----------|-----------|
| поведінки | 3 4<br>5 | поведінки |
|-----------|----------|-----------|

### оцінка результатів

Сума балів, що дорівнює **35-40**, Свідчить про те, що конфліктуючі зайняли по відношенню один до одного жорстку позицію.

Сума балів, що дорівнює **25-34**, Вказує на коливання у відносинах конфліктуючих сторін.

### Рекомендації суб'єктам, залагоджувати конфлікти:

а) Якщо ви керівник, то:

- При сумі балів 35-40 ви повинні виступати в ролі обвинувача і для вирішення конфліктної ситуації в основному слід вдаватися до адміністративних заходів;

- При сумі балів 25-34 ви повинні виступати в ролі консультанта і для вирішення конфліктної ситуації в основному слід вдаватися до психологічних заходів;

- При сумі балів менше 24 - ви повинні виступати в ролі вихователя і в цьому випадку для вирішення конфліктної ситуації доцільно використовувати педагогічні заходи.

б) Якщо ви є медіатором, то:

- При сумі балів 35-40 - слід вжити заходів щодо роз'єднання конфліктуючих сторін і приступити до переговорів з ними до зниження напруження боротьби між ними;

- При сумі балів 25-34 - можна спробувати на черговій зустрічі в переговорному процесі перевести конфлікт в конструктивну фазу;

- При сумі балів менше 24 - можна активізувати зусилля по підготовці конструктивного рішення.

### **Тест «Самооцінка конфліктності» (варіант А)**

#### Інструкція:

Виберіть в кожному питанні один з трьох варіантів відповіді. Якщо на будь-яке питання ви не зможете знайти відповіді, то при підрахунку набраних балів надайте цього питання два очка.

1. Уявіть, що в громадському транспорті починається суперечка. Що ви зробите?

а) уникаю втручатися у сварку;

б) я можу втрутитися, встати на сторону потерпілого, того, хто правий;

в) завжди втручаюся і до кінця відстоюю свою точку зору.

2. На зборах ви критикуєте керівництво за допущені помилки?

а) завжди критикую за помилки;

б) так, але в залежності від мого особистого ставлення до нього;

в) немає.

3. Ваш безпосередній начальник викладає свій план роботи, який вам здається нераціональним. Запропонуйте ви свій план, який здається вам краще?

а) якщо інші мене підтримають, то так;

- б) зрозуміло, я запропоную свій план;
- в) боюся, що за це мене можуть позбавити преміальних.

4. Чи любите ви сперечатися зі своїми колегами, друзями?

а) тільки з тими, хто не ображається, і коли суперечки не псують наші стосунки;

- б) так, але тільки з принципових, важливих питань;
- в) я сперечаюся з усіма і з будь-якого приводу.

5. Хтось намагається пролізти вперед вас без черги. Ваша реакція.

- а) думаю, що і я не гірше за нього, теж намагаюся обійти чергу;
- б) обурююся, але про себе;
- в) відкрито висловлюю своє обурення.

6. Уявіть, що розглядається проект, в якому є сміливі ідеї, але є і помилки. Ви знаєте, що від вашої думки буде залежати доля цієї роботи. Що ви будете робити?

- а) висловлюся і про позитивні, і про негативні сторони цього проекту;
- б) виділю позитивні сторони проекту і запропоную надати автору можливість продовжити його розробку;
- в) стану критикувати: щоб бути новатором, не можна допускати помилок.

7. Уявіть, що теща (свекруха) говорить вам про необхідність економії та ощадливості, про вашу марнотратства, а сама раз у раз купує дорогі старовинні речі. Вона хоче знати вашу думку про свою останню покупку. Що ви їй скажете?

- а) що схвалюю покупку, якщо вона доставила їй задоволення;
- б) говорю, що у цієї речі немає художньої цінності;
- в) постійно лаюся, сварюся з нею через це.

8. У парку ви зустріли підлітків, які курять. Як ви реагуєте?

- а) роблю їм зауваження;
- б) думаю: навіщо мені псувати собі настрої через чужих, погано вихованих молодиків;

в) якщо б це було не в громадському місці, то я б їх відчитав.

9. У ресторані ви помічаєте, що офіціант обрахував вас:

- а) в такому випадку я не дам йому чайових, хоча і збирався це зробити;
- б) попрошу, щоб він ще раз, при мені, склав рахунок;
- в) висловлю йому все, що про нього думаю.

10. Ви в будинку відпочинку. Адміністратор займається сторонніми справами, сам розважається, замість того щоб виконувати свої обов'язки: стежити за прибиранням в кімнатах, різноманітністю меню ... Обурює чи вас це?

а) я знаходжу спосіб поскаржитися на нього, нехай його покарають або навіть звільнять з роботи;

б) так, але якщо я навіть і висловлю йому якісь претензії, то це навряд чи щось змінить;

в) чіпляюся до обслуговуючого персоналу - кухареві, прибиральниці або зриваю свій гнів на дружині.

|                        |       |                      |
|------------------------|-------|----------------------|
| 1. рветься в суперечку | 7 6 5 | Ухиляється від спору |
|------------------------|-------|----------------------|

|                                                                      |                     |                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------|---------------------|-------------------------------------------------------------------|
|                                                                      | 4 3 2<br>1          |                                                                   |
| 2. Свої висновки супроводжуєте тоном, що не терпить заперечень       | 7 6 5<br>4 3 2<br>1 | Свої висновки супроводжуєте вибачаючись                           |
| 3. Чи вважаєте, що досягнете свого, якщо будете завзято заперечувати | 7 6 5<br>4 3 2<br>1 | Чи вважаєте, що якщо будете заперечувати, то не доб'єтеся свого   |
| 4. Не звертаєте уваги на те, що інші не приймають доводів            | 7 6 5<br>4 3 2<br>1 | Чи шкодуєте, якщо бачите, що інші не приймають доводів            |
| 5. Спірні питання обговорюєте в присутності опонента                 | 7 6 5<br>4 3 2<br>1 | Міркуєте про спірні проблеми під час відсутності опонента         |
| 6. Не стривожились якщо потрапляєте в напружену обстановку           | 7 6 5<br>4 3 2<br>1 | У напруженій обстановці відчуваєте себе ніяково                   |
|                                                                      |                     |                                                                   |
| 7. Чи вважаєте, що в суперечці треба виявляти свій характер          | 7 6 5<br>4 3 2<br>1 | Чи вважаєте, що в суперечці не потрібно демонструвати свої емоції |
| 8. Не поступаєтеся в суперечках                                      | 7 6 5<br>4 3 2<br>1 | Поступаєтеся в суперечках                                         |
| 9. Чи вважаєте, що люди легко виходять з конфлікту                   | 7 6 5<br>4 3 2<br>1 | Чи вважаєте, що люди насилу виходять з конфлікту                  |
| 10. Якщо вибухаєте, то вважаєте, що без цього не можна               | 7 6 5<br>4 3 2<br>1 | Якщо вибухаєте, то незабаром відчуваєте почуття провини           |

оцінка результатів



На кожному рядку з'єднайте позначки за балами (позначки кружечками) і побудуйте свій графік. Відхилення від середини (цифра чотири) вліво означає схильність до конфліктності, а відхилення вправо буде вказувати на схильність до уникнення конфліктів.

Підрахуйте загальну кількість зазначених вами балів.

Сума, що дорівнює **70 балам**, вказує на дуже високий ступінь конфліктності;

**60 балів** - На високу;

**50 балів** - На виражену конфліктність.

число **балів 11-15** вказує на схильність уникати конфліктних ситуацій.

Діагностика схильності до конфліктної поведінки

Цей опитувальник створено за розробленою К. Томасом й адаптованою Н. В. Гришиною методикою діагностики схильності особистості до конфліктної поведінки.

*Мета:* визначення переважного способу поведінки людини в конфліктних ситуаціях.

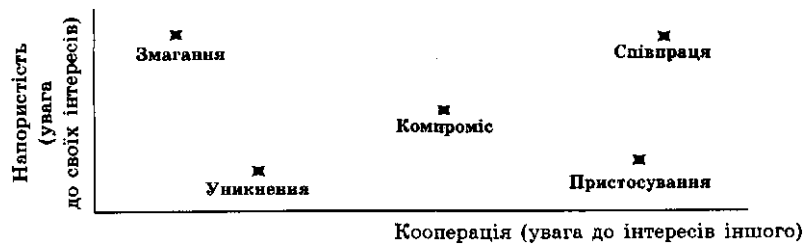
#### Опис методики

На ранніх етапах вивчення конфліктів широко використовували термін “розв’язання конфліктів”, який означає, що конфлікт можна й потрібно розв’язувати, або елімінувати. Отже, метою розв’язання конфліктів вважали якийсь ідеальний безконфліктний стан, коли люди працюють у повній гармонії. Однак останнім часом ставлення фахівців до цього аспекту дослідження конфліктів істотно змінилося. Причиною цього, на думку К. Томаса, є дві обставини: усвідомлення марності зусиль із повної елімінації конфліктів і підтвердження позитивних функцій конфліктів. Тому, згідно з підходом К. Томаса, наголос слід перенести з елімінування конфліктів на управління ними.

Отже, потрібно сконцентрувати увагу на таких аспектах зміни конфліктів: які форми поведінки в конфліктних ситуаціях характерні для людей; які з них більш продуктивні чи деструктивні; як можна стимулювати продуктивну поведінку.

Для опису типів поведінки людей у конфліктних ситуаціях К. Томас запропонував двовимірну модель регулювання конфліктів, основні виміри в якій — кооперація (пов’язана з увагою людини до інтересів інших людей, які втягнені в конфлікт) і напористість (для якої характерний акцент на захисті власних інтересів). Відповідно до цих вимірів К. Томас виділяє такі способи регулювання конфліктів:

- 1) змагання (конкуренція) як прагнення досягти свого на шкоду іншому;
- 2) пристосування як протилежність суперництва, жертвування власними інтересами заради інших;
- 3) компроміс;
- 4) уникнення, коли немає як прагнення до кооперації, так і тенденції до досягнення власних цілей;
- 5) співпраця, коли учасники конфлікту приходять до ситуації, що повністю задовольняє інтереси обох сторін.



### П'ять способів регулювання конфліктів за к. Томасом

На думку К. Томаса, у разі уникнення конфлікту жодна зі сторін не досягає успіху. За таких форм поведінки, як конкуренція, пристосування та компроміс або один з учасників виявляється у виграші, а інший програє, або вони обидва програють, оскільки йдуть на компромісні поступки. І тільки в ситуації співпраці обидві сторони виявляються у виграші.

У своєму опитувальнику з виявлення типових форм поведінки К. Томас описує кожний з п'яти наведених можливих варіантів 12 думками про поведінку індивіда в конфліктній ситуації. У різних поєднаннях їх згруповано в 30 пар.

Тест можна використовувати в груповому варіанті як у поєднанні з іншими тестами, так і окремо.

У кожній з поданих пар потрібно не більш ніж за 15–20 хвилин вибрати те судження, яке найтипівіше для вашої поведінки.

#### Типова карта методики

1. А. Іноді я надаю іншим можливість взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.

Б. Замість того щоб обговорювати те, у чому ми розходимося, я намагаюся звернути увагу на те, з чим ми обидва не згодні.

2. А. Я стараюся знайти компромісне рішення.

Б. Я намагаюся залагодити справу з урахуванням інтересів іншого та моїх власних.

3. А. Зазвичай я настійливо прагну досягти свого.

Б. Я стараюся заспокоїти іншого та переважно зберегти наші відносини.

4. А. Я намагаюся знайти компромісне рішення.

Б. Іноді я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.

5. А. Залагоджуючи спірну ситуацію, я весь час намагаюся знайти підтримку в іншого.

Б. Я стараюся зробити все, щоб уникнути напруженості, від якої немає ніякої користі.

6. А. Я намагаюся уникнути виникнення прикроз для себе.

Б. Я стараюся досягти свого.

7. А. Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом вирішити його остаточно.

Б. Я вважаю за потрібне поступитися в чомусь, щоб досягти більшого.

8. А. Зазвичай я настійливо прагну досягти свого.

Б. Я насамперед стараюся ясно визначити, у чому полягають порушені інтереси та питання.

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

Б. Я докладаю зусиль, щоб досягти свого.

10. А. Я твердо прагну досягти свого.

Б. Я намагаюся знайти компромісне рішення.

11. А. Я насамперед стараюся ясно визначити, у чому полягають порушені інтереси та питання.

Б. Я намагаюся заспокоїти іншого та переважно зберегти наші відносини.

12. А. Часто я уникаю займати позицію, яка може спричинити спори.

Б. Я даю іншому можливість у чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також іде мені назустріч.

13. А. Я пропоную середню позицію.

Б. Я наполягаю, щоб було зроблено по-моєму.

14. А. Я повідомляю іншому свою точку зору та запитую про його погляди.

Б. Я намагаюся показати іншому логіку та перевагу моїх поглядів.

15. А. Я стараюся заспокоїти іншого та переважно зберегти наші відносини.

Б. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруженості.

16. А. Я стараюся не зачепити почуттів іншого.

Б. Я намагаюся переконати іншого в перевагах моєї позиції.

17. А. Зазвичай я наполегливо стараюся досягти свого.

Б. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруженості, від якої немає ніякої користі.

18. А. Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.

Б. Я даю іншому можливість у чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також іде мені назустріч.

19. А. Я насамперед намагаюся ясно визначити, у чому полягають порушені інтереси та спірні питання.

Б. Я стараюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом вирішити його остаточно.

20. А. Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності.

Б. Я стараюся знайти найкраще поєднання вигравів і втрат для нас обох.

21. А. Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого.

Б. Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми.

22. А. Я намагаюся знайти позицію, яка є середньою між моєю позицією та точкою зору іншої людини.

Б. Я відстоюю свої бажання.

23. А. Зазвичай я заклопотаний тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

Б. Іноді я надаю іншим можливість узяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання.

24. А. Якщо позиція іншого здається йому дуже важливою, я постараюся піти назустріч його бажанням.

Б. Я стараюся переконати іншого прийти до компромісу.

25. А. Я намагаюся показати іншому логіку та перевагу моїх поглядів.

Б. Ведучи переговори, я стараюся бути уважним до бажань іншого.

26. А. Я пропоную середню позицію.

Б. Я майже завжди заклопотаний тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

27. А. Часто я уникаю займати позицію, яка може спричинити спори.

Б. Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.

28. А. Зазвичай я настійливо прагну досягти свого.

Б. Залагоджуючи ситуацію, я зазвичай намагаюся знайти підтримку в іншого.

29. А. Я пропоную середню позицію.

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

30. А. Я стараюся не зачепити почуттів іншого.

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

#### Оброблення даних

| Номер питання | Суперництво | Співпраця | Компроміс | Уникнення | Пристосування |
|---------------|-------------|-----------|-----------|-----------|---------------|
| 1             |             |           |           | А         | Б             |
| 2             |             | Б         | А         |           |               |
| 3             | А           |           |           |           | Б             |
| 4             |             |           | А         |           | Б             |
| 5             |             | А         |           | Б         |               |
| 6             | Б           |           |           | А         |               |
| 7             |             |           | Б         | А         |               |
| 8             | А           | Б         |           |           |               |
| 9             | Б           |           |           | А         |               |
| 10            | А           |           | Б         |           |               |
| 11            |             | А         |           |           | Б             |
| 12            |             |           | Б         | А         |               |
| 13            | Б           |           | А         |           |               |
| 14            | Б           | А         |           |           |               |

|    |   |   |   |   |   |
|----|---|---|---|---|---|
| 15 |   |   |   | Б | А |
| 16 | Б |   |   |   | А |
| 17 | А |   |   | Б |   |
| 18 |   |   | Б |   | А |
| 19 |   | А |   | Б |   |
| 20 |   | А | Б |   |   |
| 21 |   | Б |   |   | А |
| 22 | Б |   | А |   |   |
| 23 |   | А |   | Б |   |
| 24 |   |   | Б |   | А |
| 25 | А |   |   |   | Б |
| 26 |   | Б | А |   |   |
| 27 |   |   |   | А | Б |
| 28 | А | Б |   |   |   |
| 29 |   |   | А | Б |   |
| 30 |   | Б |   |   | А |

### ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 3: ГАРМОНІЯ ОСОБИСТОСТІ

Доброго дня всім! Я рада вас бачити на нашому практичному занятті. Сьогодні ми з вами спробуємо дещо заглянути у свій внутрішній світ, спробуємо бути майстром свого життя – жити в гармонії із собою та світом, і налаштуватися на позитивне світосприйняття.

*Є люди, які не знають, наскільки важливо те, що вони є в цьому світі.*

*Є люди, які не знають, скільки радості дарує іншим їхня привітна щира усмішка.*

*Є люди, які не знають, яким добром для інших є їхня чуйність.*

*Є люди, які не знають, наскільки б біднішими інші почувались без них.*

*Є люди, які не знають, що вони успішні.*

*Але могли б знати, якби їм про це розповісти.*

Але саме від кожного з нас, від нашої відкритості, довіри, щирості, позитивності залежить успішність спілкування між людьми, яка починається з привітань, гарних слів.

Про відкритість, позитивність людини також говорить і вираз обличчя і звучання голосу. Наприклад, усмішка свідчить про доброзичливість, готовність до співпраці та сприйняття. Зоровий контакт завжди існує між

людьми, які люблять, поважають, довіряють одне одному. Тембр голосу точно передає емоційне ставлення.

Пам'ятаєте історію про двох людей, яким дали по склянці води. Один сказав: «Вона наполовину повна і я вдячний за це», а інший сказав: «Вона наполовину пуста, і я відчуваю себе обдуреним». Різниця між цими людьми полягає не в тому, що вони мають, а в тому, чим вони володіють. Люди, які вміють бути вдячними, цінують те, що мають. Тому, і фізично, і емоційно вони щасливіші за тих, хто відчуває себе обдуреним, і чий «склянки» завжди наполовину пусті.

### **Вправа. «Стакан із водою»**

А зараз я пропоную вам подивитися на стакан, заповнений наполовину водою, і сказати, що ви бачите перед собою: наполовину порожній стакан (підніміть руку) чи наполовину повний? (отже, всі інші – бачать наполовину повний)

### **Питання:**

Як ви вважаєте, чому у вас різні відповіді на одну і ту ж річ?

Тому що одні з вас, а саме, ті, що бачать стакан наполовину повний (це оптимісти), а хтось – наполовину порожній (песимісти).

### **Узагальнення**

Відмінність полягає в тому, що кожна людина оцінює свої дії, себе, інших людей по-різному. Одні думають позитивно, інші – негативно. Що позитивніше людина налаштована стосовно себе і інших – то краще складається її життя та життя тих людей, з якими вона співпрацює.

Оптиміст об'єктивно оцінює себе і власні можливості. Якщо він помічає в собі відсутність певних здібностей, то не засмучується, а просто спрямовує власні сили на ті сфери діяльності, в яких його таланти можуть розкритися повніше. Він щиро вірить у перемогу, в усьому бачить добрі, світлі сторони. Саме оптимізм допомагає людині гідно витримати складні етапи життя, продовжувати жити і творити. Тому це і є важливою якістю людини, котра свідомо націлює своє життя на успіх.

### **Притча «Жабенята»**

*Жили-були маленькі жабенята, які організували змагання з бігу. Їх мета була забратися на вершину вежі. Зібралось багато глядачів, які хотіли подивитися на ці змагання і посміятися над їхніми учасниками. Змагання розпочалися ... Правда те, що ніхто з глядачів не вірив, що жабенята зможуть забратися на вершину вежі.*

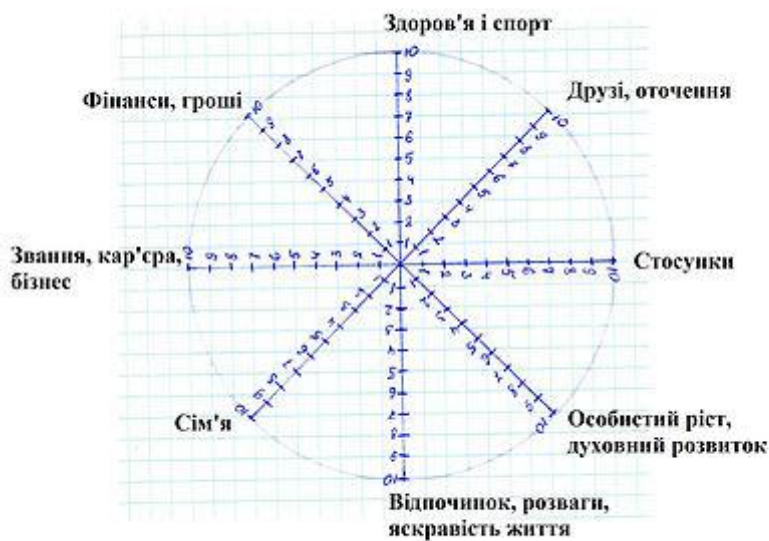
*Чутні були такі репліки: «Це занадто складно. Вони НІКОЛИ не заберуться на вершину. Немає шансів! Вежа занадто висока». Маленькі жабенята почали падати. Одне за іншим ... За винятком тих, у яких відкрилося друге дихання, вони стрибали усе вище і вище. Натопи все одно кричав: «Занадто важко! Жодне не зможе це зробити!» Ще більше жабенят утомилися й упали. Тільки ОДНЕ піднімалося все вище і вище. Те єдине не піддалося! Воно одне, приклало всі зусилля, забралось на вершину! Тоді всі жабенята захотіли дізнатися, як йому це вдалося? Один учасник*

запитав, як же цьому жабеняті, яке дісталось до вершини, вдалося знайти у собі сили? **ВИЯВЛЯЄТЬСЯ - Переможець був ГЛУХИМ!**

- Ніколи не слухайте людей, які намагаються передати свій песимізм і негативний настрій, вони забирають у вас ваші найзаповітніші мрії та бажання!

### **Вправа. «Колесо життя» (10 хв)**

Для того, щоб підвищити мотивацію активної участі в тренінгу, вчителям пропонується побудувати так зване колесо життя. Вони отримують аркуші паперу формату А4 і малюють велике коло з вісьмома спицями (див. мал.1).



Кінець і початок спиць позначають таким чином, щоб біля центру виявилися назви з негативним забарвленням, тобто зі знаком «мінус», а біля великого кола – назви зі знаком «плюс».

Тепер учасники знаходять і позначають на кожній спиці місце, яке найбільшою мірою відповідає їхньому стану на сучасному життєвому етапі. Потім поєднують ці відмітки суцільною лінією.

### **Запитання для обговорення**

- Чи утворилося коло з проведеної вами лінії?
- У якому аспекті життя ви найбільш благополучні?
- Які сфери життєдіяльності ви хотіли б удосконалити?
- Яким чином ви це можете зробити?
- Про що свідчить виконання цього завдання?

**Коментар психолога.** Кожна зі «спиць» утримує наше колесо в рівновазі. Кожна вимагає нашої уваги. Нам необхідно постійно розвивати в собі якості, зазначені на спицях, рівномірно, щоб ми могли прожити життя гармонійно.

## **Проведення дослідження**

### **Тест “Самооцінка особистості”**

1. Якості особистості поділити, виходячи з оцінки людини, на ті, що ви вважає притаманними власному ідеалу (перелік “Мій ідеал”), та ті, які у вашому ідеалі відсутні (перелік “Не ідеал”).

#### **Перелік якостей особистості**

|                     |                    |                    |                     |
|---------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
| 1. Акуратність      | 11. Заздрість      | 21. Нестриманість  | 31. Сором'язливість |
| 2. Безтурботність   | 12. Захопливість   | 22. Образливість   | 32. Стриманість     |
| 3. Боягузівість     | 13. Злопам'ятство  | 23. Обережність    | 33. Терпимість      |
| 4. Вередливість     | 14. Легкомисля     | 24. Педантичність  | 34. Турботливість   |
| 5. Вишуканість      | 15. Мрійливість    | 25. Повітряність   | 35. Упертість       |
| 6. Гордість         | 16. Наполненість   | 26. Поміркованість | 36. Холодність      |
| 7. Грубість         | 18. Невимовленість | 27. Поступливість  | 37. Чарівність      |
| 8. Жалісність       | 19. Нервовість     | 28. Рішучість      | 38. Чуйність        |
| 9. Жвавість         | 20. Нерішучість    | 29. Розв'язність   | 39. Щирість         |
| 10. Життєрадісність |                    | 30. Самозабування  | 40. Ентузіазм       |

2. В переліку “Мій ідеал” відмітити якості, які, як вважає людина, у неї є реально за принципом “так-ні”, незалежно від рівня розвиненості якості. В переліку “Не ідеал” відмітити будь-якою позначкою якості, яких у людини немає, теж за принципом “так-ні”.

3. Підрахувати загальну кількість відмічених якостей як у першому, так і в другому переліку (Р).

4. Визначити коефіцієнт самооцінки, поділивши одержану суму (Р) на загальну кількість якостей (40) (дивись перелік якостей особистості):

$$K_c = P / 40,$$

де  $K_c$  – коефіцієнт самооцінки.

5. Результати порівняти з оціночною шкалою.

#### **Оціночна шкала**

Якщо Ви одержите коефіцієнт від 0,4 до 0,6 – значить, самооцінка адекватна, Ви самокритичні і не переоцінюєте себе.

Якщо одержите коефіцієнт від 0 до 0,4, це свідчить про недооцінку своєї особистості, про підвищену критичність.



Якщо коефіцієнт від 0,6 до 1, це говорить про переоцінку своєї особистості, некритичне ставлення до себе.

### ***Контрольні питання***

1. Виходячи з одержаного результату, охарактеризуйте основні вияви даного рівня самооцінки в поведінці людини в цілому.
2. Як виявляється результат самооцінки в навчанні?
3. Як він може виявитися в професійній діяльності?
4. Як виявляється визначений рівень самооцінки в спілкуванні (сім'я, дружня компанія, студентська група)?
5. Як пов'язані рівень самооцінки і прагнення до лідерства у спілкуванні?
6. Виходячи з Вашого коефіцієнта самооцінки, спрогнозуйте, як будуть складатися Ваші стосунки з людьми, які мають інші показники самооцінки.
7. Яким, виходячи з рівня самооцінки, має бути майбутній партнер для ситуації тривалого спілкування (друг, чоловік, дружина)?
8. Навести приклади (з життя, з художньої літератури) людей, що мають кожний з трьох рівнів самооцінки.

### **Психометричне дослідження**

#### ***Психометричний тест<sup>1</sup>***

Психометрія – цікава практична система дослідження особистості. Вона створена і широко застосовується в США. Її автор – Сьюзен Диллінгер, фахівець з підготовки управлінських кадрів. За деякими даними ефективність правильно виконаного психометричного тесту досягає 85 %.

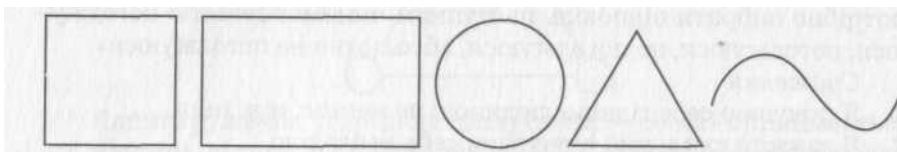
Цей тест дозволяє:

- миттєво визначити тип Вашої особи і особи, що Вас цікавить;
- дати докладну характеристику особистісних якостей і особливостей поведінки людини звичайною, зрозумілою мовою;
- спрогнозувати поведінку кожного типу особистості;
- визначити рівень вашої психологічної сумісності з певними типами людей.

Цей тест посилює і дозволяє частково усвідомити наше підсвідоме, інтуїтивне “відчуття” інших людей. Тому, виконуючи його, намагайтеся дослухатися до своєї інтуїції і, по можливості, “відключити” раціональну логіку, логічну частину нашого “Я”

*Інструкція:* Виберіть із п'яти фігур ту, стосовно якої ви можете сказати: це – Я. Спробуйте відчувати свою форму! Якщо вам буде важко зробити це, то виберіть фігуру, яка першою привернула вашу увагу. Потім прорангуйте фігури, які залишилися поза вашою увагою і запишіть їхні назви під

відповідними номерами. Остання фігура під номером 5, буде точно не вашою формою, тобто формою, яка підходить вам найменше.



Коротка психологічна характеристика основних “форм” особистості.

Фігура, що опинилася на першому місці – це Ваша основна фігура чи суб’єктивна форма. Вона дозволяє визначити Ваші основні, домінуючі риси характеру чи особливості поведінки. Риси фігур, що їх Ви обрали наступними, – це риси, які Ви демонструєте тим рідше, чим далі від першої знаходиться та чи інша фігура. Остання, п’ята фігура вказує на форму людини, взаємодія з якою викликає у Вас найбільші труднощі.

Може статися, що жодна фігура Вам, чи іншій людині, не підходить. Тоді людину можна описати комбінацією з двох або навіть трьох форм.

Нарешті, може статися, що Вам важко вловити інтуїтивне відчуття форми себе чи іншої людини. Тоді почніть з характеристик, що наведені для п’яти форм, намагайтеся використати їх для розуміння людей даного типу та прогнозу їх поведінки і поступово тренуйте в собі відчуття геометричної форми цих людей.

**Квадрат.** Якщо вашою основною формою є квадрат, то ви невтомний працівник. Працелюбність, наполегливість, потреба доводити розпочату справу до кінця, старанність, яка дозволяє досягати завершення роботи, – це те, чим відомі істинні “люди-квадрати”. Витривалість, терпіння і методичність зазвичай роблять їх висококласними спеціалістами у своїй галузі. Цьому сприяє невтомна потреба в інформації та колекціонування найнеймовірніших відомостей.

“Люди-квадрати” скоріше “вираховують” результат, аніж здогадуються про нього. Вони надзвичайно уважні до деталей, дрібниць, а також люблять раз і назавжди заведений порядок. Усі ці якості сприяють тому, що “квадрати” можуть стати відмінними адміністраторами, виконавцями, але рідко бувають хорошими розпорядниками, менеджерами. Звичайно, всі названі чесноти “людей-квадратів” мирно співіснують зі слабкими місцями.

**Трикутник.** Ця форма символізує лідерство, і багато “трикутників” відчують у цьому своє призначення: “Народжені, щоб бути лідерами”. Найхарактернішою особливістю “людей-трикутників” є здатність концентруватися на головній меті. Вони – енергійні, сильні особистості, які ставлять прозорі цілі і, як правило, досягають їх.

“Люди-трикутники” дуже впевнені в собі, хочуть бути всьому правими. Це робить їх особистостями, які постійно конкурують з іншими.

“Трикутник” – це установка на перемогу.

Із “Трикутників” виходять прекрасні менеджери найвищого рівня управління. Саме до таких висот вони і прагнуть. І допомагає їм у цьому ще

одна якість – майстерність “політичної інтриги”. Взагалі, “Трикутники” дуже симпатичні, привабливі люди, які змушують все і всіх обертатися навколо себе і без яких наше життя втратило б усю гостроту відчуттів.

**Прямокутник.** Символізує стан переходу та змін. Це люди, незадоволені тим способом і стилем життя, який вони ведуть у даний час, а тому перебувають у пошуках кращого стану.

Найбільш характерні риси “Прямокутників” – непослідовність і непередбачуваність вчинків упродовж перехідного періоду. Тим не менш, як і у всіх людей, у “Прямокутників” виявляються і позитивні якості, що приваблюють до них оточуючих. Це, перш за все, допитливість, жвавий інтерес до всього, що відбувається, та сміливість. Правда, зворотним боком цього явища є надмірна довірливість, навіюваність, наївність. Тому “Прямокутниками” легко маніпулювати.

Якщо ви дійсно маєте “прямокутну форму”, будьте обережні! І пам’ятайте, що “прямокутність” – це лише стадія. Вона мине – і ви вийдете на новий рівень особистісного розвитку та збагатитесь набутим досвідом.

**Коло.** “Люди-кола” – це найкращі комунікатори серед п’яти форм насамперед тому, що вони найкращі слухачі. Вони характеризуються високою чутливістю, розвинутою емпатією – здатністю співпереживати, співчувати, емоційно відгукуватися на переживання іншої людини. “Людина-коло” відчуває чужу радість і відчуває чужий біль, як свій власний. “Люди-кола” відмінно “бачать” людей і в одну мить можуть розпізнати облудника і брехуна. Вони “вболівають” за свій колектив і високопопулярні серед колег по роботі. Але, як правило, вони слабкі менеджери і керівники у сфері бізнесу.

По-перше, “Люди-кола”, через їх спрямованість скоріше на людей, ніж на справу, надто стараються догодити кожному. По-друге, “Кола” не відрізняються рішучістю. Якщо їм випадає керувати, то вони обирають демократичний стиль керівництва і намагаються обговорити практично будь-яке рішення з більшістю та заручитися їх підтримкою.

Можна сказати, що “Кола” – природжені психологи. Для того, щоб очолити серйозний бізнес, “Людям-колам” не вистачає організаторських навичок.

**Зигзаг (хвилясті лінії).** Ця фігура символізує креативність, творчість. Це найбільш унікальна і єдина розімкнута фігура з п’яти. Якщо ви чітко обрали хвилясту лінію як свою основну форму, то ви, скоріше за все, істинний “право-півкульний” мислитель, вільнодумуюча людина.

“Зигзаги” схильні бачити світ постійно змінним. Тому для них немає нічого більш нудного, як речі, які ніколи не змінюються: постійність, шаблон, правила та інструкції; люди, які завжди з усім погоджуються або роблять вигляд, що погоджуються.

“Зигзаги” просто не можуть продуктивно працювати у добре структурованих ситуаціях. їм необхідна різноманітність, високий рівень стимуляції та незалежність від інших на своєму робочому місці.

“Зигзаг” – найзбудливіша з усіх п’яти фігур. При цьому “людині зигзагу” не вистачає компромісності: вона нестримана, дуже експресивна, що разом з ексцентричністю часто заважає їй втілювати свої ідеї в життя.

## 2. 5. Проективні тести для дослідження особистості

### *Графологічний тест<sup>2</sup>*

*Графологія* – наука про почерк. За почерком можна визначити певні риси характеру людини. Умова проведення тесту: писати слід звичним почерком на нелінованому аркуші.

|                      |      |
|----------------------|------|
| <i>Розмір літер:</i> | бали |
| дуже маленькі        |      |
| маленькі             |      |
| середні              | 7    |
| великі               | 0    |

|                         |   |
|-------------------------|---|
| <i>Нахил літер:</i>     |   |
| ліворуч                 |   |
| незначний нахил ліворуч |   |
| нахил праворуч          | 4 |
| різкий нахил праворуч   |   |
| пряме написання         | 0 |

|                     |   |
|---------------------|---|
| <i>Форма літер:</i> |   |
| округлі             |   |
| загострені          | 0 |
| середні             | 9 |

*Напрямок почерку:*

---

|                       |   |
|-----------------------|---|
| рядки “повзуть” уверх | 6 |
| рядки прямі           | 2 |
| рядки “повзуть” вниз  |   |

*Інтенсивність (розмашистість і сила натиску):*

легка 8 середня 15 дуже сильна 21

*Характер написання слів:*

схильність до з’єднання букв у слові 11

схильність до окремого написання букв 18 змішаний стиль 15

*Загальна оцінка:*

почерк старанний, літери чітко виведені 13 почерк нерівний, деякі слова важко причитати 9 літери написані недбало, почерк нерозбірливий 4

*Ключ до графологічного тесту.*

*Бали*

38 – 51: Такий почерк характерний людям літнім та зі слабким здоров'ям.

52 – 63: Так пишуть люди нерішучі, пасивні, флегматичні.

64 – 75: Цей почерк характерний людям нерішучим, м'яким із витонченими манерами, лагідним. Вони дещо наївні, але не позбавлені почуття власної гідності.

76 – 87: Цей почерк притаманний людям щирим, відвертим. Такі люди товариські, вразливі, як правило хороші сім'янини.

88 – 98: Люди з таким почерком відрізняються чесністю і добропорядністю, мають сильну стійку психіку, вони ініціативні, рішучі і кмітливі.

99 – 109: Це індивідуалісти. Вони мають запальний характер і гострий розум. Зазвичай незалежні у думках і вчинках, але водночас часто ображаються і важкі у спілкуванні. Це люди обдаровані, схильні до творчості.

110 – 121: Це почерк людей безвідповідальних, недисциплінованих, грубих і зарозумілих.

## **Методика “Автопортрет”<sup>3</sup>**

Тест “Автопортрет” широко використовується психологами в Сполучених Штатах. На чистому аркуші паперу намалюйте самого себе, зайнятого будь-якою роботою. Ви можете намалювати себе одного, або з членами вашої родини, або з колегами по навчанню, роботі. Намагайтеся зображувати людей повністю – не малюйте карикатури або плоский контур. Інтерпретацію читайте після того, як ви завершили малюнок.

### **Інтерпретація**

Приведемо значення тих елементів, що можуть бути виявлені у вашому малюнку.

**Голова.** Малюнок великої голови звичайно припускає великі інтелектуальні претензії або невдоволення своїм інтелектом. Малюнок маленької голови звичайно виявляє почуття інтелектуальної або соціальної неадекватності.

**Очі.** Великі очі на малюнку звичайно трактуються як підозрілість, вони також свідчать про заклопотаність і гіперчутливість щодо суспільної думки. Очі з довгими віями – вияв кокетливості, демонстрації себе. Маленькі або заплющені очі – заглибленість у себе, тенденція до інтроверсії.

**Рот.** Виділений рот демонструє можливу проблему з мовленням. Відсутність рота означає або депресію, або проблеми у спілкуванні. Рот клоуна – вимушена привітність.

**Зуби** – агресивність.

**Вуха і ніс.** Великі вуха припускають чутливість до критики, вуха маленькі – прагнення не сприймати ніякої критики. Акцент на ніс припускає наявність сексуальних проблем. Виділені ніздрі свідчать про схильності до агресії.

**Руки.** Руки символізують контакт особистості з навколишнім світом. Скуті руки припускають негнучку, замкнуту особистість. В’яло опущені руки виявляють неефективність. Тендітні, слабкі руки свідчать про фізичну або психологічну слабкість, потребу в опікуванні, залежності. Довгі сильні руки є виявом амбіційності і сильної захопленості подіями зовнішнього світу. Дуже короткі руки або відсутність рук – прояв почуття неадекватності. Руки за спиною або в кишенях – почуття провини, непевності в собі. Рука як боксерська рукавичка – прихована агресія. Пальців на руці більше п’яти – агресивність, амбіція. Пальці, стиснуті в кулак – протест, бунтарство.

**Ноги.** Довгі ноги означають потребу в незалежності. Малюнок без ніг може означати нестабільність і відсутність опори, основи, боязкість.

**Поза.** Якщо намальовано людину так, що видно її потилицю, – прояв замкнутості. Голова в профіль, тіло в анфас – прояв тривоги, викликаній соціальним оточенням. Якщо намальовано людину, що сидить на краєчку стільця, – припускають бажання людини знайти вихід із актуальної ситуації,

страх самотності. Людина, що біжить, – вияв бажання зникнути від будь-кого.

### **Методика “Намалюйте дім”<sup>4</sup>**

Цей тест один із найпоширеніших в країнах Європи. Суть його в тому, що Вам пропонується намалювати те, що виникає Вашій уяві при слові “дім”. Самі елементи малюнка дозволяють виявити найвиразніші риси вашого психологічного портрету.

#### **Інтерпретація Ви намалювали:**

**Стандартний міський багатопверховий будинок.** Ви маєте не дуже поширений характер. Малюнок видає у Вас риси сухої замкнутої людини, яка віддає перевагу зосередженню на своїх власних проблемах, не обговорюючи їх з іншими людьми. Вам притаманна категоричність суджень.

**Приземкуватий невеликий будинок.** Якщо Ви намалювали його з дуже низьким дахом, Вас останнім часом, напевно, не полишає почуття втоми, пригніченості від повсякденних турбот. Вам часто згадуються епізоди з прожитого життя, але найчастіше і в спогадах Ви не знаходите нічого втішного, що розвіювало б Ваше невдоволення сьогоднішнім днем.

**Фортеця** – такий малюнок палацу, фортеці розкриває легковажність, несерйозність людини, у якої перебільшена уява, схильність до сентиментальностей. Вона часто відчуває брак часу, особливо при виконанні службових обов’язків.

**Добротний сільський будинок.** Такий малюнок говорить про невдоволеність побутовими умовами. Якщо людина, яка малює такий будинок, самотня, або бездітна, то цілком можливо, що в неї назріла гостра потреба рости дітей. Біля дому намальована міцна огорожа – така деталь, скоріше за все, говорить про замкнутість характеру людини. Якщо біля дому розбита клумба, чи “посаджені” дерева – це означає наявність в характері такої риси, як довіра до людей. І ще про огорожу: чим нижча вона на малюнку, тим більше в автора потяг до спілкування з людьми.

**Будинок намальований далеко** – замкнутість.

**Будинок поблизу** – відкритість, гостинність.

**Намальовано проекцію будинку (зверху) замість самого будинку** – ознака серйозних конфліктів, проблем.

**Дах** – сфера фантазії. Якщо намальовано товстий контур даху – це свідчить про надмірну заклопотаність контролем над фантазією. **Гострий дах** означає сильну свідомість і почуття провини.

**Водостічні труби** – ознака посиленого захисту.

**Вікна.** Відсутність вікон має на увазі замкнутість, у той час як велика кількість вікон припускає прагнення до гарних контактів з людьми. Вікна широко розкриті – ознака розв’язності, прямолінійності. Фіранки мають на

увазі заклопотаність красою і прагненням зберегти дистанцію в спілкуванні. Відсутність фіранок – відсутність прагнення ховати свої почуття. Відсутність вікон на першому поверсі – ознака ворожості, відчуженості. Вікна лише на верхньому поверсі, але їх немає на першому поверсі – мається на увазі “прірва” між реальним життям і фантазією людини. Чим більші вікна в “побудованому” Вами домі, тим багатший Ваш характер на відкритість, дружелюбність, привітність. Маленькі вікна – показник замкнутості. Загратовані вікна свідчать про наявність комплексів жадібності, віконниці – про невміння швидко знаходити спільну мову з людьми, дружити.

**Двері.** Якщо двері в намальованому домі розташовані посередині, то це ознака того, що Ви привітні і гостинні. Ганок показує, що людина значною мірою великодушна, впевнена в собі. Про товариськість скажуть розчинені двері, про відлюдкуватість – навпаки, двері зачинені. Якщо двері /вхід/ в будинок розташовані збоку – Вам бракує товариськості, Ви часто страждаєте від своєї неконтактності. Двері, котрі за розміром нагадують ворота, свідчать про непередбачуваність вчинків, про легковажність, суміжну з великодушністю, іноді навіть надмірну.

**Комин.** Висота димового комину прямо пропорційна цілеспрямованості характеру. Комин з димом – ознака щедрості і здатності до співпереживання. Комин, з якого не йде дим, говорить про те, що Ваші емоції не мають яскравого забарвлення через ті чи інші розчарування, які спіткали Вас у житті, якщо дим у вигляді тонкого струмка – ознака нестачі емоційної теплоти будинку. Відсутність на малюнку комину найчастіше стає ознакою нечутливості людини або сильної душевної депресії. У випадку, коли комин намальований з особливою ретельністю, з цеглинами, з дрібними деталями, можна говорити про життєвий оптимізм.

**Доріжки та сходи.** Доріжка біля дому чи тротуар свідчать, що Ви знаєте, чого хочете від життя. Гарно намальовані доріжки означають добре почуття контролю за своєю поведінкою і розвинуте почуття такту у стосунках з людьми. Довгі доріжки або сходи символізують почуття дистанції в спілкуванні. Доріжка, що широка спочатку і звужується біля будинку, свідчить про спробу замаскувати бажання бути самотнім, що поєднується з поверховою дружелюбністю.

**Погода.** Якщо зображено погану погоду – сприйняття середовища як ворожого, хмари – ознака боязкої тривоги, побоювань, депресії. Фігура людини на вітру – припускає потребу в любові, турботі.

**Якщо у вас на малюнку є інша людина** – ваша дружина, або дитина, або батьки – це значить, що саме вона є рушійною силою у вашому житті.



Волошина В. В., Долинська Л. В., Ставицька С. О., Темрук О. В.  
Загальна психологія: Практикум: Навч. посібник. – К.: Каравела, 2005. – 280 с.

Пов'якель Н.І. Психопрофілактика конфліктів/К.: Шк. світ,2012. – 128с.