

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

ОХРИМОВСЬКА АНАСТАСІЯ ЯРОСЛАВІВНА

Допускається до захисту:
в.о. завідувача кафедри
кризової та клінічної психології
к. психол. наук, доцент
_____ О.А. Соловей-Лагода
«__» _____ 2024 р.

**ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВЕРБАЛЬНИХ
ТА НЕВЕРБАЛЬНИХ ЗАСОБІВ КОМУНІКАЦІЙ ПІДЛІТКІВ
З РІЗНИМ РІВНЕМ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ**

Спеціальність 053 Психологія
Освітня програма «Реабілітаційна психологія в надзвичайних ситуаціях»
Кваліфікаційна (магістерська) робота

Науковий керівник:
Матохнюк Л.О., д. психол. н.,
професор, професор кафедри
загальної та соціальної психології

Оцінка: ____ / ____ / ____
(бали за шкалою ECTS/за національною шкалою)

Голова ЕК: _____
(підпис)

Вінниця 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВЕРБАЛЬНИХ ТА НЕВЕРБАЛЬНИХ ЗАСОБІВ КОМУНІКАЦІЙ ПІДЛІТКІВ З РІЗНИМ РІВНЕМ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ	9
1.1 Емоційний інтелект, як психологічний феномен	9
1.2 Психологічні особливості прояву емоційного інтелекту у підлітковому віці	16
1.3 Особливості використання вербальної та невербальної комунікації у підлітковому віці	18
Висновки до першого розділу	22
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ У ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ	24
2.1. Методика організації та проведення дослідження	24
2.2. Аналіз результатів дослідження емоційного інтелекту у підлітковому віці	27
Висновки до другого розділу	45
РОЗДІЛ 3. ПСИХОЛОГІЧНА ПРОБЛЕМА ФОРМУВАННЯ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ І ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ	47
3.1. Програма формування комунікативної компетентності підлітків	47
3.2. Аналіз ефективності впровадження програми формування емоційного інтелекту	61
Висновки до третього розділу	64
ВИСНОВКИ	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	67
ДОДАТКИ	72

АНОТАЦІЯ

Охримовська А.Я Особливості використання вербальних та невербальних засобів комунікації як чинник формування емоційного інтелекту в підлітковому віці. Спеціальність 053 «Психологія». Освітня програма «Реабілітаційна психологія в надзвичайних ситуаціях». Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця 2024

У кваліфікаційній роботі досліджено психологічні особливості використання вербальних і невербальних засобів комунікації підлітками та їхній вплив на формування емоційного інтелекту в процесі міжособистісної взаємодії.

Показано рівень використання вербальних та невербальних інструментів комунікації впливають на формування емоційного інтелекту у підлітковому віці.

Встановлено, що розроблені практичні тренінги допоможуть створити необхідні умови для формування адекватної толерантної поведінки по відношенню до інших та до різних невизначених ситуацій, що виникають у житті молодих людей.

Ключові слова: емоційний інтелект, підлітковий вік, вербальна комунікація, невербальна комунікація, соціальна взаємодія, емоційна грамотність, розвиток комунікативних навичок, психологічна адаптація, емпатія.

Кваліфікаційна (магістерська) робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел з 45 найменувань та додатків. Загальний обсяг роботи 113 сторінок. Робота містить 3 таблиць та 15 рисунків.

Okhrimovska A.Y. Features of the use of verbal and non-verbal means of communication as a factor in the formation of emotional intelligence in adolescence. Speciality 053 'Psychology'. Educational programme

‘Rehabilitation Psychology in Emergency Situations’. Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, 2024

The qualification work investigates the psychological features of the use of verbal and non-verbal means of communication by adolescents and their influence on the formation of emotional intelligence in the process of interpersonal interaction.

The level of use of verbal and non-verbal communication tools influencing the formation of emotional intelligence in adolescence is shown.

It has been established that the developed practical trainings will help to create the necessary conditions for the formation of adequate tolerant behaviour towards others and towards various uncertain situations that arise in the life of young people.

Keywords: emotional intelligence, adolescence, verbal communication, non-verbal communication, social interaction, emotional literacy, development of communication skills, psychological adaptation, empathy.

The qualification (master's) thesis consists of an introduction, three chapters, conclusions to the chapters, general conclusions, a list of references of 45 titles and appendices. The total volume of the work is 113 pages. The work contains 3 tables and 15 figures.

ВСТУП

Актуальність теми. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій у сучасному світі сприяє поглибленню участі дітей та підлітків у комунікаційних процесах у віртуальних середовищах. У той же час складні умови життя, а саме небезпека пандемії Covid19, зміни в освітньому процесі, які призвели до дистанційного навчання, створили умови для молодих людей старше 10 років, щоб вони могли спілкуватися в соціальних мережах і проводити все більше і більше часу за лаштунками. Різні технічні пристрої з доступом до Інтернету.

Оцифровка сучасного людства привела до того, що в Інтернеті можна здійснювати практично всі види діяльності: спілкування з людьми в різних частинах світу, участь в групах за інтересами, проведення досліджень, розвиток талантів, демонстрація талантів по всьому світу. При реєстрації в соціальних мережах ці та багато інших можливостей пропонуються молодим людям, число яких постійно зростає.

Instagram Facebook Tiktok та його різні месенджери (Viber, WhatsApp, Telegram тощо). Facebook підтримує Instagram, Tiktok та різні месенджери - безкоштовний додаток, найбільш відомий для обміну фотографіями, відео та аудіоматеріалами. На їхній сторінці в соціальних мережах майже написано: "це робить мене ідеальним." За допомогою фільтрів він стає жорстоким, неформальним, спортивним, непослідовним і т.д. у вас є почуття гумору. Ми кидаємо виклик різним соціальним ролям, таким як любов і прихильність, і публікуємо красиві смішні і дружні жарти [10].

Психологічні характеристики використання комунікативного потенціалу сучасних підлітків у віртуальному спілкуванні з однолітками в соціальних мережах зумовлені віковими особливостями їх формування, а також прагненням до самоствердження, сприйняттям цінностей і унікальності оточуючих, а також їх дорослого життя.

Рівень самооцінки та розвиток комунікативних навичок особливо важливі в підлітковому віці. Дійсно, в цей важливий період закладаються моральні основи, формуються соціальні установки, ставлення до себе та інших, формується мотиваційна сфера особистості, особистісні якості і міжособистісні відносини врівноважуються в цей період. Для цього дослідження є розвиток мовних і невербальних комунікативних навичок, які є одним з найбільш важливих елементів особистої компетентності, і самодисципліни як міри автономії.

Таким чином, вивчення емоційного інтелекту як основи для формування ефективного спілкування між молодими людьми важливо не тільки для формування окремих молодих людей, а й для рівня згуртованості суспільства в цілому.

Мета дослідження полягає у визначенні елементів комунікації, які мають найбільший вплив на здатність молодих людей розпізнавати, розуміти та регулювати власні емоції та емоції інших людей, а також покращити навички спілкування в соціальних та міжособистісних ситуаціях. Розробити та впровадити ефективні методи та підходи, спрямовані на розвиток емоційного інтелекту молоді через навички вербальної та невербальної комунікації.

Об'єкт дослідження: емоційний інтелект підлітків.

Предмет дослідження: психологічні особливості використання вербальних і невербальних засобів комунікації підлітками та їхній вплив на формування емоційного інтелекту в процесі міжособистісної взаємодії.

Дослідження спрямоване на аналіз того, як різні аспекти комунікативної поведінки (вміння активно слухати, емпатія, розуміння невербальних сигналів, адекватна емоційна експресія) впливають на розвиток емоційного інтелекту в підлітковому віці.

Гіпотеза дослідження: рівень використання вербальних та невербальних інструментів комунікації впливають на формування емоційного інтелекту у підлітковому віці. Підлітки з вищим рівнем

емоційного інтелекту здатні точніше висловлювати свої почуття та думки за допомогою вербальних засобів комунікації (змістовні та чіткі вирази, активне слухання, тощо) та краще розуміти невербальні сигнали своїх співрозмовників (жести, міміку, тон голосу, тощо), що робить їхнє спілкування більш ефективним та гармонійним.

Завдання дослідження:

1. На основі аналізу наукових джерел уточнити поняття «емоційний інтелект», «вербальна та невербальна комунікація», «ефективність спілкування».

2. На основі емпіричного дослідження виявити рівні емоційного інтелекту підлітків-

3. Розробити та апробувати програму комунікативної взаємодії та формування емоційного інтелекту у підлітковому віці.

Методи дослідження. Для досягнення мети та розв'язання поставлених завдань був застосований комплекс методів до якого увійшли:

- Теоретичні методи: аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, систематизація;

- Емпіричні методи: авторська анкета, методика Когнітивно-орієнтована шкала КОС (В.В. Синявський, В.А. Федорішин), тест міжособистісних відносин Т. Лірі,

- математично- статистичний аналіз а саме : середнє арифметичне, г Кореляційний аналіз (коефіцієнт Пірсона) рафічні методи: гістограми, діаграми розсіювання;

Практична значущість дослідження. Результати дослідження можуть бути в подальшому використані в роботі педагогів, психологів. Розроблені практичні тренінги допоможуть створити необхідні умови для формування адекватної толерантної поведінки по відношенню до інших та до різних невизначених ситуацій, що виникають у житті молодих людей.

На основі цих тренінгів та результатів емпіричних досліджень можуть бути розроблені комплексні тренінгові програми.

Ключові слова: емоційний інтелект вербальна та невербальна комунікація, ефективне спілкування, підлітковий вік.

Апробація результатів дослідження. Охрімовська А.Я. Вплив емоційного інтелекту на комунікативні навички підлітків. Актуальні проблеми реалізації адаптаційного потенціалу особистості в сучасних умовах життєдіяльності: Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, 16-17 травня 2024 р. / За ред. проф. В.А. Оверчук. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2024 191-194 ст.

Структура магістерської роботи: кваліфікаційна (магістерська) робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел з 45 найменувань та додатків. Загальний обсяг роботи 113 сторінок. Робота містить 3 таблиць та 15 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВЕРБАЛЬНИХ ТА НЕВЕРБАЛЬНИХ ЗАСОБІВ КОМУНІКАЦІЙ ПІДЛІТКІВ З РІЗНИМ РІВНЕМ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ

1.1 Емоційний інтелект, як психологічний феномен

Емоційний інтелект, р. Бар-він, Д. Големан, Д. Карузо, d.It завдяки роботі зарубіжних дослідників, таких як Майєр, він став об'єктом психологічних досліджень [2,6,7]. Вчені підкреслюють необхідність і актуальність формування емоційного інтелекту. Емоційний інтелект сприймається як фактор успішного особистого та професійного формування людини, а також конструктивної соціальної взаємодії. В даний час тема емоційного інтелекту активно обговорюється і розглядається в роботі наступних вчених: А.В Карпов, А. С. Петровська, Д. В. Люшин та інші [3,4].

Протягом століть психологія досліджувала можливості людської психіки, пов'язані з соціальною та емоційною сферами.

Однією з передумов зосередження уваги на емоційному інтелекті була психологія людської природи. У 20-ті роки ХХ століття а.Маслоу ввів поняття "самореалізація". Це дало поштовх до інтегративного вивчення особистості, що поєднує когнітивні та емоційні аспекти людської натури [4].

Отже, у другій половині ХХ століття з'явилися необхідні передумови для вивчення і вивчення нових явищ в психології.

Термін "емоційний інтелект". Перша стаття на цю тему була написана Д. П. Карузо він був написаний Майєром [7]. У своїй спільній роботі автори вперше запропонували визначення емоційного інтелекту і показали, що його можна виміряти.

Він є автором першої концепції емоційного інтелекту Майєр, П.Селовей, за словами Д. Карузо, емоційний інтелект-це група розумових

здібностей, які сприяють розпізнаванню та розумінню своїх емоцій та почуттів інших людей [9].

Емоційний інтелект вважається підструктурою соціального інтелекту і включає здатність спостерігати за власними емоціями та емоціями інших, розрізняти їх і використовувати цю інформацію для контролю думок і дій [7]. Згідно з теорією Р. Бартона, емоційний інтелект визначається як набір різних здібностей, які дозволяють людині добре працювати в будь-якій ситуації [11]. Вчені виділили 5 субкомпонентів, які характеризують конструкт емоційного інтелекту:

- * Саморозуміння (усвідомлення власних почуттів, впевненість у собі, самовпевненість, самоактуалізація);
- * Комунікативні навички (симпатія, соціальна відповідальність);
- * Правильна адаптивність (здатність вирішувати проблеми, долати труднощі, долати емоційну нестабільність);
- * Потенціал стресостійкості (стресостійкість, самоконтроль);
- * Загальний настрій (оптимістичний)

За останні кілька десятиліть дослідники інтелекту, здібностей та емоцій дійшли висновку, що успіх людини в суспільстві не визначається її високим IQ або здібностями. Таким чином, люди із середнім IQ і відсутністю творчих здібностей часто стають лідерами не тільки в команді, але і у всій країні. Отже, до кінця XX століття вважалося, що люди мають здатність продуктивно взаємодіяти з іншими, розуміти, інтерпретувати та контролювати власні та чужі емоції. Ця система здібностей називається емоційним інтелектом (EQ) [11].

Актуальність теми еквалайзера обумовлена тим, що поняття емоційного інтелекту в Україні розвинене недостатньо, межі визначення емоційного інтелекту розмиті, відсутня чітка структура його організації.

Поняття "емоції" та "інтелект" довгий час вважалися невідповідними, оскільки їх часто розуміли як біологічно скоординовані, "нижчі", "тварини" та інстинктивні детермінанти людської поведінки, але поняття

"інтелект" характеризувалося організацією "вищого" психічного рівня. діяльність організму. З часом декомунізація між думкою та впливом була встановлена в теоретичних дослідженнях [10].

В. А.Базима і м.А. в ході емпіричного дослідження впливу кольору на психіку Густяков довів, що під впливом колірних рішень змінюється емоційний стан людини, що впливає на його розумову діяльність [3] . У 1991 році в той же час американський психолог П.Саловей і Дж. мовляв. Майер представив концепцію емоційного інтелекту як сукупності розумових здібностей розуміти свої емоції та емоції інших [11].

Х. Вайсбах і в.Дакс розглядає емоційний інтелект як здатність "розумно" вести емоційне життя. Е. Р. Ільїн розуміє емоційний інтелект як емоційну та інтелектуальну діяльність. G. G. Гарскова і І.Кінтес розглядає еквалайзер у своїй роботі [2,5].

Підхід до розуміння структури еквалайзера демонструє значні відмінності між авто декомунізацією.Р. за словами Салові, структура емоційного інтелекту включає багато здібностей. Тобто здатність розпізнавати власні емоції, тобто здатність називати (описувати) пережиті емоції. Контролюйте емоції, пов'язані з самоконтролем.Зрозумійте почуття інших.Вплив емоцій на самомотивацію, тобто на розумові здібності та діяльність [2].

Р. Саловей відміну від Майєра, Д. Големан вважає, що емоційний інтелект можна розвивати і розвивати протягом усього життя людини [4]. Автор вважає, що структура еквалайзера має більш широкую межу і включає наступні елементи

Самосвідомість. Люди з самосвідомістю прислухаються до своїх внутрішніх почуттів і усвідомлюють вплив цих почуттів на психологічний стан і продуктивність. Вони можуть бачити всю картину своїми емоціями і інтуїтивно вибирати кращий спосіб дій в складних ситуаціях. Зазвичай вони знають свої сильні сторони і усвідомлюють свої обмеження. Правильно розуміючи свої здібності, вони можуть максимально

використати свої сильні сторони. Вони мають почуття реальності та впевненість у собі.

Самодисципліна. Люди з цим навиком знаходять способи контролювати та придушувати деструктивні емоції та імпульси. Така людина здатна зберігати спокій і обережність у ситуаціях сильного стресу чи кризи. Вони чесні з собою та іншими, живуть у відповідності зі своїми цінностями, гнучко реагують на виклики і вміло пристосовуються до мінливих ситуацій. Вони мають сильну волю, керуються високою самооцінкою і завжди користуються позитивними можливостями. Такі люди не соромляться порушувати правила або, принаймні, уникати їх, якщо це необхідно в майбутньому. Оптимісти, вони завжди знаходять вихід зі складної ситуації, завжди позитивно ставляться до оточуючих.

Соціальна чутливість. Це люди, здатні слухати досвід інших людей і здатні адаптуватися до широкого спектру емоційних сигналів. Ці люди співчують іншим і можуть подумки зайняти чуже місце. Вони усвідомлюють усі життєві рухи і часто політично обізнані, люди, які мають здатність визначати найважливіші соціальні взаємодії та розуміти складності ієрархії влади, прагнуть створити навколо себе емоційний клімат, який позитивно впливає на інших людей та їхні стосунки з ними.

Управління відносинами. Люди, що володіють такими навичками, можуть викликати реакцію оточуючих і в той же час радувати їх захоплюючим описом майбутньої або спільної завдання. Такі люди можуть чітко представити загальне завдання таким чином, щоб воно слугувало прикладом бажаної поведінки для інших та заохочувало останніх. Це люди, які мають здатність вибирати правильний тон при спілкуванні з певною аудиторією і здатністю залучати на свою сторону зацікавлені сторони і надавати велику підтримку своїй ініціативі. Вони виявляють справжній інтерес до людей, які допомагають їм процвітати, бачать цілі, сильні та слабкі сторони інших; вони хороші вчителі та наставники. Це люди, які можуть ініціювати трансформацію, бачити

необхідність змін, кидати виклик стабільному порядку речей і захищати новий порядок. У той же час вони можуть вміло залагоджувати розбіжності, залучати протилежні сторони у відкриті розмови, розуміти різні погляди, а потім знаходити контакти, залучати останніх в активне, азартне прагнення до спільних ідеалів, зміцнювати моральний дух і почуття колективної єдності [4]. Критики концепції емоційного інтелекту вважають, що термін "інтелект" в даному випадку недоречний і повинен бути замінений терміном "здатність". Також стверджується, що інтелект визначається як здатність, а не "вроджена здатність, пов'язана з емоціями". "Вважається, що концепція емоційного інтелекту замінює емоції інтелектом [1].

Емоційний інтелект (еквалайзер) - це здатність розуміти емоції людини та керувати ними, а також взаємодіяти з емоціями інших людей. Підхід до розуміння еквалайзера залежить від концепцій, запропонованих різними авторами та теоретичними школами.

Модель здібностей (Майєр і Саловей)

Цей підхід розглядає EQ як набір когнітивних здібностей, пов'язаних із емоціями.

Основні компоненти:

Сприйняття емоцій: здатність розпізнавати емоції в себе та інших (наприклад, за мімікою чи інтонацією).

Розуміння емоцій: здатність усвідомлювати причини емоцій та їх вплив.

Управління емоціями: здатність ефективно регулювати свої емоції та впливати на емоції інших.

Використання емоцій: інтеграція емоцій у мислення для покращення рішень та вирішення проблем.

Модель змішаних компонентів (Гоулман)

Деніел Гоулман популяризував концепцію EQ, розширивши її до поведінкових та соціальних аспектів.

Основні складові:

Самоусвідомлення: здатність розуміти свої емоції та їх вплив на поведінку.

Саморегуляція: контроль імпульсів, адаптивність до змін, здатність уникати деструктивних емоцій.

Мотивація: внутрішнє прагнення до досягнень, навіть у складних умовах.

Емпатія: розуміння емоцій інших людей і врахування їх у взаємодії.

Соціальні навички: ефективна комунікація, здатність будувати стосунки, вирішувати конфлікти.

Біологічний підхід

EQ розглядається через призму функціонування мозку.

Емоції пов'язані з активністю лімбічної системи мозку (наприклад, мигдалина відповідає за реакцію на загрозу).

EQ залежить від зв'язку між лімбічною системою та префронтальною корою, яка відповідає за раціональне мислення та самоконтроль.

Нейропластичність мозку дозволяє розвивати EQ через навчання та тренування.

Соціокультурний підхід

EQ формується під впливом соціального середовища.

Культура визначає, як людина сприймає та виражає емоції.

Навички емоційного інтелекту розвиваються через соціалізацію, спостереження та взаємодію з іншими.

Практичний підхід (тренінги та розвиток)

EQ сприймається як навичка, яку можна розвивати.

Використовуються тренінги, що включають:

Розвиток емпатії.

Управління стресом.

Техніки ефективної комунікації.

Навчання саморефлексії.

Популярні методики: медитація, когнітивно-поведінкова терапія (CBT).

Підхід позитивної психології

EQ як фактор психологічного благополуччя.

Емоційний інтелект сприяє гармонійним стосункам, задоволеності життям, зменшенню тривоги. Важливим аспектом є усвідомленість (mindfulness) — здатність жити в моменті та приймати емоції без осуду [22].

Кожен із цих підходів підкреслює різні аспекти EQ, але всі визнають його важливість для успішної взаємодії з іншими та особистісного формування [22].

Отже, теоретичний аналіз теми емоційного інтелекту приводить нас до висновку, що існуючі концепції цього феномену не визначають його чітких меж і не відображають вертикальної структури емоційного інтелекту. Більшість авторів ототожнюють поняття емоційного інтелекту з набором емоційних здібностей. Можливо, це пояснюється відносною новизною теми.

На основі структурно-інтеграційного підходу в цій статті запропоновано визначення емоційного інтелекту: специфічна організація емоційного досвіду індивіда у формі емоційного рефлексивного поля та сконструйованих у цьому полі існуючих емоційних структур, що генерують емоційні уявлення. . Подальше дослідження феномену емоційного інтелекту крізь призму такого підходу дозволить вивчити не лише зовнішні прояви емоційного інтелекту, а й його онтологічний розвиток, зв'язки із загальним інтелектом, структурні елементи та функціональні механізми.

1.2 Психологічні особливості прояву емоційного інтелекту у підлітковому віці

Емоційний інтелект (ЕІ) є ключовим аспектом формування підлітка, оскільки цей вік характеризується інтенсивним емоційним, соціальним і психологічним становленням. У підлітковому віці відбуваються суттєві зміни в емоційній сфері, що робить розвиток емоційного інтелекту важливим для успішної соціалізації та адаптації в суспільстві.

Основні психологічні особливості прояву емоційного інтелекту у підлітковому віці:

Зростання емоційної чутливості: У підлітковому віці емоції часто стають більш інтенсивними і непередбачуваними. Це пов'язано з гормональними змінами і розвитком мозку, особливо тих його частин, що відповідають за регуляцію емоцій. Підлітки можуть більш різко реагувати на стресові ситуації або взаємодію з однолітками, і це підвищує важливість формування навичок саморегуляції.

Розвиток здатності розпізнавати власні емоції: У підлітковому віці відбувається перехід від дитячого сприйняття себе і світу до більш складної системи самосвідомості. Підлітки починають розуміти та аналізувати свої емоції, хоча цей процес може супроводжуватися труднощами. Їм важко зрозуміти, що викликає ті чи інші почуття, і навчитися ними керувати.

Соціальна взаємодія та емпатія: Підлітки починають більше цікавитися соціальними відносинами. Емпатія — здатність розуміти і враховувати почуття інших — стає важливою частиною формування. Цей навик безпосередньо пов'язаний з рівнем емоційного інтелекту. Підлітки, які розвивають емпатію, більш схильні до конструктивного вирішення конфліктів та ефективної комунікації з оточуючими.

Потреба у соціальному визнанні: Емоційний інтелект також проявляється у здатності підлітків справлятися з бажанням бути прийнятими у колективі. У цьому віці вони часто порівнюють себе з однолітками, що може спричиняти емоційні стреси. Розвиток емоційного

інтелекту допомагає підліткам уникнути надмірної тривожності через соціальні відносини та зберігати внутрішню стабільність.

Емоційна саморегуляція: Це здатність керувати своїми емоціями, не допускаючи їх надмірного впливу на поведінку. У підлітковому віці цей навик часто ще не сформований на високому рівні, тому юні особистості можуть демонструвати імпульсивність, нестримність або навіть агресію у відповідь на емоційні подразники. Однак ті підлітки, які краще розвинули емоційний інтелект, можуть краще справлятися з емоційними викликами.

Розвиток соціальних навичок: Здатність будувати та підтримувати стосунки є важливим компонентом емоційного інтелекту. Підлітки, які навчилися розпізнавати емоції інших та контролювати свої власні, демонструють вищі навички ефективної комунікації, розв'язання конфліктів та підтримання дружніх стосунків.

Емоційний інтелект для підлітків є важливим:

Розвиток ЕІ допомагає підліткам справлятися зі стресом, що виникає через інтенсивні емоційні переживання, навчальне навантаження чи складні стосунки з однолітками та батьками.

Дослідження показують, що підлітки з високим рівнем емоційного інтелекту мають кращі показники успішності, оскільки вони здатні ефективніше керувати своїми емоціями та зосереджуватись на навчанні.

Підлітки з розвиненим емоційним інтелектом здатні краще будувати взаємини з оточуючими, що сприяє формування дружніх і теплих стосунків як з однолітками, так і з дорослими.

Отже, розвиток емоційного інтелекту у підлітків є критично важливим для їхнього емоційного благополуччя, успішної соціалізації та формування здорових міжособистісних відносин у майбутньому.

Доведено, що соціальна активність підлітків може формуватися за двома основними напрямками: шляхом інтеграції особистості з колективом, засвоєння індивідуальних норм, цінностей і ролей, які слалися в групі, що

робить підлітка емоційно більш стійким, сильним або шляхом протистояння особистості колективу, протидії груповому тиску.

Саме тому проблеми молоді завжди викликали інтерес у психологів, але останнім часом вони стали особливо актуальними. Зростання рівня освіти та матеріального добробуту членів нашого суспільства відкриває нові можливості для формування та задоволення духовних і матеріальних потреб молоді, проте ускладнює формування розумних бажань і прагнень.

1.3 Особливості прояву вербальної та невербальної комунікації

Комунікація - це взаємодія між суб'єктами за допомогою обміну певними повідомленнями [15]. Процес спілкування насправді включає передачу, розуміння, розпізнавання та реагування на дані. Комунікація в лінгвістиці включає ряд факторів, включаючи граматику, словниковий запас, мовленнєву систему мови та міжкультурні фактори, що впливають на розуміння повідомлення. "Суспільство не може існувати без спілкування та передачі знань, якщо ми вважаємо, що нерозвинене суспільство може існувати без науки та освіти"[7]. Це пов'язано з тим, що інформація, яку сприймають інші, обробляється мозком і може робити певні висновки. Мова в комунікації здатна впливати на наше сприйняття світу, поведінку та підсвідомість, тому вона є ефективним інструментом для досягнення значних цілей. "Мова не лише відображає дійсність, але й інтерпретує її, формуючи ту реальність, в якій існує людина" [19].

По-перше, існує безліч різних способів спілкування, але основна увага буде приділятися тільки 3 типам спілкування: вербальному, невербальному, пара-вербальному. Усне спілкування - це використання слів для передачі інформації іншим. Невербальне спілкування передбачає передачу повідомлень за допомогою жестів, міміки та дій. Нарешті, невербальне спілкування включає модуляцію мови.

"Перш за все, слід зазначити, що усне спілкування - це процес взаємного обміну інформацією з використанням мови (усного, письмового

і внутрішнього), який відповідає внутрішнім законам, вимагає активної розумової діяльності і заснований на певній системі встановлених норм"[17]. Це повідомлення може бути зроблено в письмовій або усній формі. 1. Усне спілкування дуже важливе в різних сферах життя, оскільки це один з основних способів передачі повідомлень іншим людям у суспільстві. "У вербальному спілкуванні сигнальною системою є людська мова, тобто природна Розмовна мова. Мова є найбільш універсальним засобом комунікації, оскільки вона найменш схильна до втрати змісту повідомлення в порівнянні з іншими засобами комунікації." [11]. Однак слід зазначити, що при взаємодії з іншою стороною ключовим моментом є як зміст описуваного повідомлення, так і те, як правильно передати повідомлення, наприклад, з використанням тону голосу, емоційного забарвлення мови, культурних і соціальних норм та інших аспектів.

До характерних рис вербальної комунікації належать:

- **Контекст повідомлення** здатен суттєво впливати на сприйняття інформації слухачем, що, в свою чергу, може позначитися на його рішенні.

- **Інтонація голосу** відіграє важливу роль у спілкуванні, особливо в політиці. «Інтонація передає думки та емоції, доповнюючи слова, а іноді навіть суперечачи їм». Наприклад, якщо ми висловлюємо свою думку без впевненості та належної інтонації, це може викликати сумніви у слухачів щодо правдивості наших слів. Натомість, якщо ми говоримо впевнено, з правильним акцентом, експресивним голосом та виразною манерою мовлення, аудиторія сприйме нас зовсім інакше.

- **Риторика** в політиці виступає як переконливий інструмент для суспільства, використовуючи стилістичні та спеціалізовані засоби комунікації.

- **Ефективність** змісту повідомлення є ключовим елементом промови, щоб діяча правильно сприймали та розуміли.

- **Ораторські навички** дозволяють політичним діячам безперешкодно взаємодіяти з громадою та виконувати поставлені завдання.

- Комунікація через **засоби масової інформації** використовується для донесення своїх ідей, рішень та політичних заяв до широкої аудиторії.

Деякі приклади вербальної комунікації в політиці наведені нижче:

1. Публічні заяви політиків на прес-конференціях, переговорах, інтерв'ю та дебатах є найпоширенішими прикладами усної комунікації. У цьому випадку політик використовує ораторські навички та риторику, щоб переконати електорат у тому, що він/вона має правильну позицію та здатність ефективно керувати країною.

2. Промови, які виголошують представники уряду на різних заходах перед різними аудиторіями, є важливими моментами. Політики застосовують свої ораторські вміння, щоб зробити виступи більш переконливими та емоційно насиченими. Усна комунікація відіграє ключову роль, оскільки дозволяє політикам взаємодіяти з громадянами, змагатися між собою та впливати на процес ухвалення урядових рішень. «Усне спілкування між людьми відзначається багатством свого змісту».

[18].

Висновки до першого розділу

На основі аналізу узагальнення наукової літератури було встановлено

Сутність емоційного інтелекту: Емоційний інтелект (ЕІ) є важливим психологічним конструктом, який включає здатність розпізнавати, розуміти, управляти та виражати власні емоції та емоції інших людей. Він відіграє значну роль у соціальній адаптації підлітків, їхніх міжособистісних стосунках і загальному благополуччі.

Особливості формування ЕІ у підлітковому віці: Підлітковий вік є критичним періодом для формування емоційного інтелекту. У цей час відбувається активне формування емоційної самосвідомості та здатності регулювати власні емоції. Біологічні та соціальні зміни, що супроводжують підлітковий період, посилюють важливість формування ЕІ.

Компоненти емоційного інтелекту: Розгляд основних компонентів ЕІ, зокрема:

- Емоційна самосвідомість (розуміння власних емоцій);
- Емоційна регуляція (здатність керувати емоційними реакціями);
- Емпатія (розуміння емоцій інших);
- Соціальні навички (ефективна взаємодія з іншими людьми).

Вплив ЕІ на соціальні та академічні успіхи: Емоційний інтелект позитивно корелює з рівнем соціальної адаптації та академічною успішністю підлітків. Підлітки з вищим рівнем ЕІ легше будують дружні стосунки, краще контролюють стрес і легше справляються з конфліктами.

Фактори, що впливають на розвиток ЕІ у підлітків: Розвиток ЕІ підлітків залежить від різних факторів, включаючи сімейне виховання, підтримку з боку батьків, стиль спілкування в родині, шкільне середовище, а також культурні та соціальні впливи.

Психологічні теорії, що пояснюють ЕІ: У теоретичному розділі важливо розглянути основні підходи до емоційного інтелекту, такі як теорія багатокомпонентності Е.І. Майєра і П.Селовея, теорія емоційного

інтелекту Големана, а також інші сучасні підходи, що надають важливий фундамент для розуміння цього конструкта.

Особливості використання вербальної та невербальної комунікації у підлітковому віці. Підлітковий вік є етапом інтенсивного розвитку особистості, коли спілкування набуває особливого значення. У цей час відбувається формування власного "Я", пошук свого місця в суспільстві та встановлення нових соціальних зв'язків. Вербальна і невербальна комунікація грають у цьому процесі важливу роль.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ

2.1 Методика організації та проведення дослідження

Емпіричне дослідження проводилося на базі практики в Комунальній установі ««Центр надання соціальних послуг» Агрономічної сільської ради.

З метою дослідження рівня комунікативної компетентності сучасної молоді та визначення рівня міжособистісної взаємодії було застосовано наступні діагностичні методики

Методика «Комунікативна компетентність та організаторські здібності» А. Федорошина призначена для виявлення організаторських і комунікативних навичок, здатності встановлювати зв'язки, бажання розширювати коло знайомств, уміння діяти в нових ситуаціях, готовності брати участь у груповій діяльності, а також прагнення проявляти ініціативу та відстоювати свої ідеї [39].

Ця методика містить 40 запитань, на які потрібно відповісти «так» або «ні». Запитання є загальними і не містять усіх необхідних пояснень, тому важливо уявити типові ситуації і не зосереджуватися на детальних роз'ясненнях. Відповідаючи, звертайте увагу на перші слова запитань і відповідайте відповідно до них.

Для визначення рівня комунікативних та організаторських здібностей слід розрахувати коефіцієнт, який є відношенням кількості збігів відповідей до максимально можливої кількості збігів для цієї схильності (в даному випадку - 20).

Інтерпретація результатів полягає у підрахунку отриманих оціночних коефіцієнтів та визначенні значень за двома шкалами: комунікативних і організаторських здібностей, що відображають рівень формування відповідних схильностей.

Тест міжособистісних відносин Т. Лірі [13]

Цю методику було створено в 1954 році Т. Лірі, Р. Лефоржем і Р. Сазеком [13]. Для вивчення сприйняття особистістю себе, своїх ідеальних «Я» та міжособистісних стосунків у малих групах. Вона дозволяє виявити домінуючий тип ставлення до людей через самооцінку та взаємооцінку.

У дослідженнях міжособистісних стосунків зазвичай виділяють два основні фактори: домінування-підпорядкування та дружба-агресія. Ці фактори формують загальне враження про особу під час міжособистісного сприйняття. М. Аргайл [27]. Зазначив їх як ключові компоненти в аналізі моделей міжособистісної поведінки, і вони можуть бути пов'язані з поняттями «оцінка» та «влада» — двома з трьох основних осей семантичної диференціації, проведеної американськими психологами під керівництвом Б. Бейлза [22]. У тривалих дослідженнях поведінка членів групи оцінюється за двома змінними, які аналізуються в тривимірному просторі, що складається з осей домінування-послух, знайомство-дружність та емоційність-аналіз [13].

Для ілюстрації основних соціальних орієнтацій Т. Лірі розробив традиційну схему у вигляді кола, поділеного на сектори. Це коло містить чотири орієнтації, розташовані по горизонтальній та вертикальній осях: домінантний-підлеглий і друг-ворог. Далі ці сектори поділяються на вісім, що відповідають більш специфічним відносинам. Зазвичай коло детально ділиться на 16 секторів за допомогою восьмикутника з фіксованою орієнтацією по двох основних осях [21].

Схема Т. Лірі базується на припущенні, що чим ближче результати суб'єкта до центру кола, тим сильніший зв'язок між двома змінними [21]. Сума балів за кожну орієнтацію перетворюється на індекс, який визначається за вертикальною (домінантний-залежний) та горизонтальною (друг-ворог) осями. Відстань отриманого індексу від центру кола вказує на сумісність або екстремальність міжособистісної поведінки. Ця методика використовується для дослідження уявлень особистості про себе,

взаємовідносин у колективі та переважаючого типу відносин до інших. Вона охоплює чотири основні орієнтації: домінування-підпорядкування та дружелюбність-ворожість (умовна схема-коло). Ці чотири сектори поділяються на вісім, що відповідають більш приватним відносинам. Ці фактори визначають ставлення до особи та враження про неї в процесах міжособистісного сприйняття, а також дозволяють зробити висновки про ступінь адаптованості поведінки (адаптованість/екстремальність) та відповідність мети й результатів. (Додаток А)

Діагностика "Емоційного інтелекту" (Н. Холл) [19]

Методика розроблена для виявлення здатності особистості розуміти емоційні відносини та управляти своєю емоційною сферою на основі прийняття рішень. Вона дозволяє дослідити рівень емоційного інтелекту з кількох аспектів: емоційна обізнаність, управління власними емоціями, самомотивація, емпатія та вміння розпізнавати емоції інших людей (здатність впливати на емоційний стан оточуючих). Таким чином, в результаті застосування методики можна отримати не лише загальний бал за показником EQ, а й детальну оцінку за кожною з п'яти характеристик, що його визначають. Стимульний матеріал методики складається з 30 запитань (по 6 на кожную категорію) (Додаток Б) [19].

«Опитувальник ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ «ЕмІн» (Д.В.ЛЮСІН)» [34]

Основою опитувальника є розуміння емоційного інтелекту (ЕІ) як здатності усвідомлювати свої емоції та емоції інших, а також управляти ними. Здатність до розпізнавання емоцій означає, що особа може виявити наявність емоційного переживання як у себе, так і в інших. Вона також здатна ідентифікувати конкретну емоцію, яку відчуває сама або інша людина, і знайти відповідні слова для її вираження. Додатково, людина розуміє причини, що спричинили цю емоцію, а також можливі наслідки, до яких вона може призвести. (Додаток В) [34].

Авторська робота. Анкета « Спілкування у соціальних мережах»
(Додаток Г) [21].

Мета анкети – Визначити ставлення респондентів до спілкування в Інтернеті загалом, а також з'ясувати, скільки часу вони проводять в мережі, і як це впливає на їх фізичний та психічний стан. Анкета була розроблена для збору інформації про інтернет-спілкування, зокрема його зміст, тривалість, суб'єктивну значущість, а також для дослідження ставлення підлітків до інтернет-спілкування та різних соціальних мереж. Вона складається з 26 запитань, де деякі вимагають відповіді "так" або "ні", а на інші можна вибрати кілька варіантів відповідей [21].

2.2. Аналіз результатів дослідження емоційного інтелекту у підлітковому віці

Відповідно до результатів діагностичної методики КОС, були зафіксовані такі рівні комунікативних та організаторських схильностей (див. рис. 2.1.):

Оцінка «5» - 14,72%; Оцінка «4» - 11,12%; Оцінка «3» - 18,51%;
Оцінка «2» - 18,55%; Оцінка «1» - 37,01%..

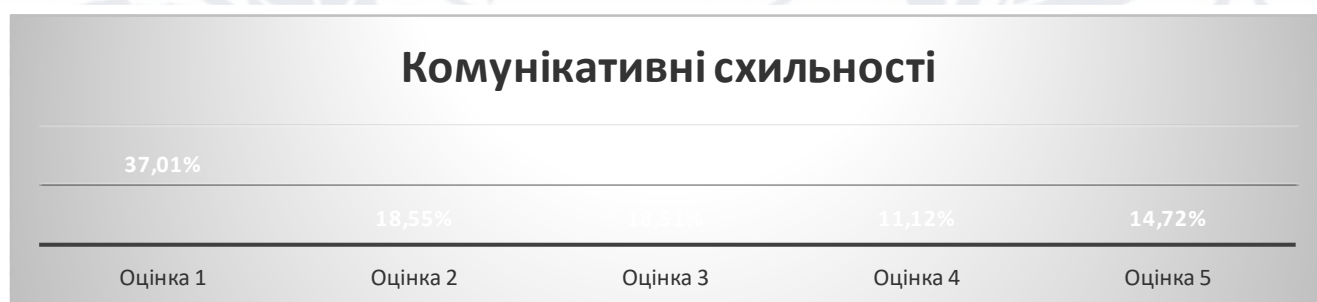


Рис. 2.1. Результати дослідження рівнів комунікативних схильностей серед досліджуваних підлітків за методикою КОС Н.Холл

Згідно з результатами методології діагностики ГІС (комунікативні та організаційні здібності), розподіл оцінок показує, що більшість учнів

мають низький або середній рівень комунікативних та організаційних здібностей. Нижче наводиться пояснення того, чому виникають такі дані:

(14,72%) — високий рівень: Ці учні мають чітко визначені лідерські та комунікативні навички. Їм легко взаємодіяти з оточуючими, вони можуть організовувати колективні дії, брати на себе відповідальність і швидко знаходити спільну мову з однолітками і вчителями. Така кількість учнів може свідчити про те, що в класі є природжені лідери, але їх меншість.

(11,12%) — вище середнього: Учні цього класу також мають добре розвинені комунікативні та організаційні навички, але їм може не вистачати впевненості чи послідовності у їх використанні. Вони можуть брати активну участь у групових заходах, але не завжди ініціюють або направляють інших. У них може не вистачити підтримки для формування лідерських якостей..

(18,51%) — середній рівень: Є певні можливості для студентів у цій групі, але вони не завжди реалізуються. Вони можуть бути не впевнені у своїх здібностях або можуть мати труднощі у взаємодії з іншими. Їм може бути важко взяти на себе відповідальність або виступити ініціаторами, але вони можуть виконувати завдання під керівництвом або спільно..

(18,55%) — нижче середнього: Ці учні погано спілкуються та висловлюють організаційні тенденції. Їм може бути важко взаємодіяти з іншими, працювати в команді або брати на себе відповідальність. Причини цього можуть бути різними: невпевненість в собі, страх зробити помилку або проблеми з соціалізацією. Можливо, вони уникають ситуацій, коли їм потрібно проявляти ініціативу.

(37,01%) — низький рівень: Найбільша група учнів не володіє видатними комунікативними та організаторськими здібностями. Це викликано кількома факторами, такими як відсутність мотивації до участі в груповій роботі, низька самооцінка, страх спілкування або нездатність

організувати заняття. Такі студенти можуть уникати участі в групових заняттях і можуть віддати перевагу індивідуальній роботі.

Індивідуальні особливості підлітків: Рівень комунікативних та організаторських здібностей залежить від особистих якостей кожного учня, таких як темперамент, впевненість у собі та досвід взаємодії з оточенням.

Соціальне середовище: Учні, які не отримують підтримки або не мають позитивних прикладів для наслідування у своєму середовищі (як у сім'ї, так і у школі), можуть демонструвати низькі результати у формування цих здібностей.

Відсутність стимулювання: Якщо в навчальному процесі не приділяється достатньо уваги формування комунікативних навичок та лідерських якостей, учні можуть не проявляти ці здібності.

Психологічні фактори: Вплив страху публічних виступів або комунікації з незнайомими людьми також може негативно вплинути на рівень формування організаторських та комунікативних навичок.

Результати за шкалою «Організаторські схильності» наведені (рис. 2.2.): Оцінка «5» - 3,72%; Оцінка «4» - 22,23%; Оцінка «3» - 14,85%; Оцінка «2» - 18,58%; Оцінка «1» - 40,62%;

Результати за шкалою «Організаторські схильності» демонструють, що більшість учнів мають низький або середній рівень організаторських здібностей. Розглянемо детальніше розподіл оцінок та причини, чому виникли такі дані.



Рис. 2.2. Показники рівнів організаторських схильностей серед досліджуваних підлітків за методикою КОС Н.Холл

1. **(3,72%) — високий рівень:** Лише один учень із групи має високий рівень організаторських здібностей. Це свідчить про те, що ця особа має добре розвинені навички управління, координації та відповідальності за роботу колективу. Можливо, цей учень від природи має лідерські якості або здобув їх через досвід участі в групових проектах та організаційній діяльності. Але така мала кількість учнів із високою оцінкою вказує на те, що ці здібності не є широко розвиненими в класі.

2. **(22,23%) — вище середнього:** Ця група учнів показує добрий рівень організаторських схильностей. Вони здатні брати на себе відповідальність за організацію процесу, але, можливо, іноді потребують підтримки або чітких вказівок. Можливо, вони не завжди ініціюють дії самостійно, але здатні успішно справлятися з організаторськими завданнями за умов наявності чіткої структури.

3. **(14,85%) — середній рівень:** Учні з цією оцінкою мають базові організаторські здібності, але їм часто не вистачає впевненості або досвіду, щоб проявити себе в повній мірі. Вони можуть бути виконавцями, але не завжди готові брати на себе ініціативу. Ця група потребує додаткової мотивації та формування навичок планування та координації дій.

4. **(18,58%) — нижче середнього:** Учні з цією оцінкою мають слабо розвинені організаторські навички. Можливо, вони уникають ситуацій, де потрібно керувати або координувати роботу інших. Це може бути викликано невпевненістю в собі, браком досвіду або низькою мотивацією до виконання організаційних функцій.

5. **(40,62%) — низький рівень:** Найбільша група учнів не має виражених організаторських здібностей. Вони уникають лідерських ролей та можуть відчувати дискомфорт при необхідності організовувати діяльність інших. Ця ситуація може бути пов'язана з низьким рівнем самостійності, страхом помилитися або нездатністю ефективно планувати та координувати дії.

Індивідуальні психологічні особливості: Організаторські здібності часто залежать від таких характеристик, як рівень впевненості, вміння брати на себе відповідальність та взаємодіяти з іншими. Низький рівень впевненості в собі або соціальні страхи можуть заважати учням проявляти ці здібності.

Недостатній досвід організації: Учні можуть не мати достатньо можливостей для формування своїх організаторських якостей у школі. Якщо їм рідко надають можливість проявляти ініціативу або керувати проектами, це може пояснювати такі низькі показники.

Відсутність стимулювання: Важливо, щоб навчальний процес стимулював учнів до формування організаторських здібностей. Якщо в класі не практикуються групові проекти або не підтримується самостійна організаційна діяльність, це може негативно впливати на розвиток цих навичок.

Вплив соціального оточення: Відсутність позитивних прикладів або підтримки зі сторони вчителів та батьків може стримувати учнів у формування лідерських і організаторських здібностей. Якщо оточення не заохочує до самостійності, учні можуть не намагатися проявляти організаторські схильності.

Результати міжособистісного тесту Т.Лірі [21].

На підставі результатів діагностики з використанням методу Т.Лірі було отримано певну кількість балів для кожного з 8 октанів підлітка

Йоктанта-міжособистісна влада-стиль лідерства (Авторитарний). Залежно від кількості балів характеристики цього стилю міжособистісного спілкування мають 3 рівня прояву: 0-8 балів: впевнений в собі, хороший організатор, потенційний лідер. Оцінка 9-12: не терпить критики і переоцінює власні можливості. 12 + балів: надмірне прояв рис характеру, тиранія. . 8% відчують стрес і надмірний стрес, а 9,5% - учні з обмеженими можливостями навчання. (Рис. 2.3).

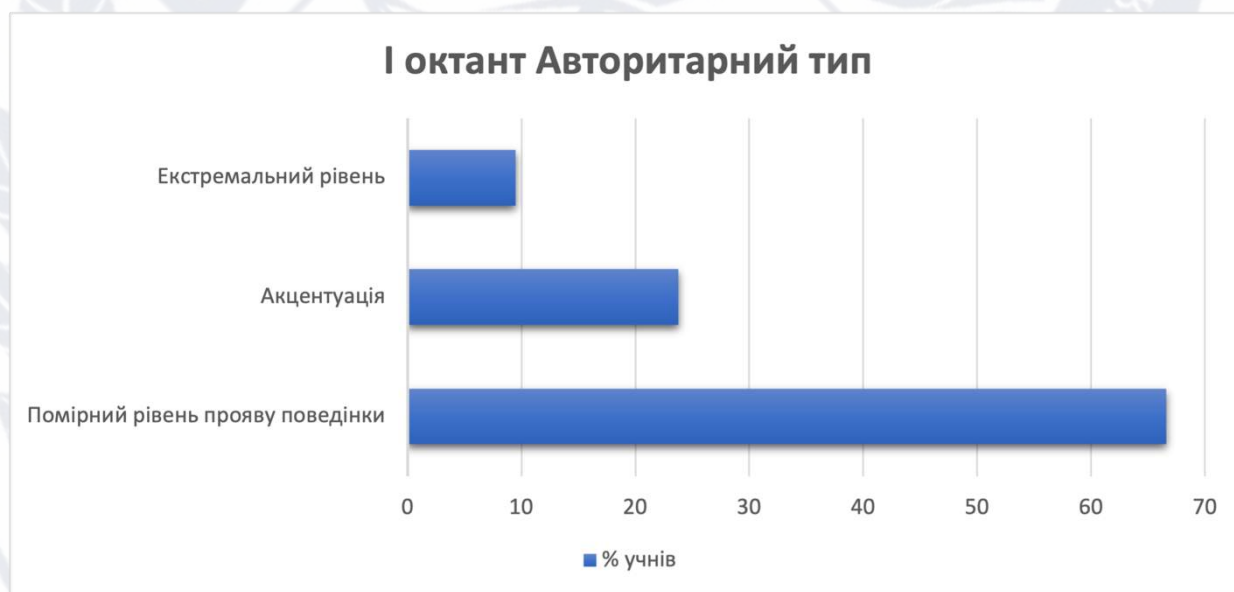


Рис. 2.3. Результати дослідження тесту міжособистісних відносин (Авторитарний тип) за методикою Т.Лірі

Оцінка 9-12 - самозакоханий, самовдоволений, самозакоханий; дека 12+ - сепаратистські нахили, позиція, погляди 90,5% учнів продемонстрували проміжні риси, в той час як 12% учнів набрали всього 1 бал, підкресливши домінуючі риси міжособистісного спілкування. Це показує, що студенти дуже задоволені своїм становищем та думками.

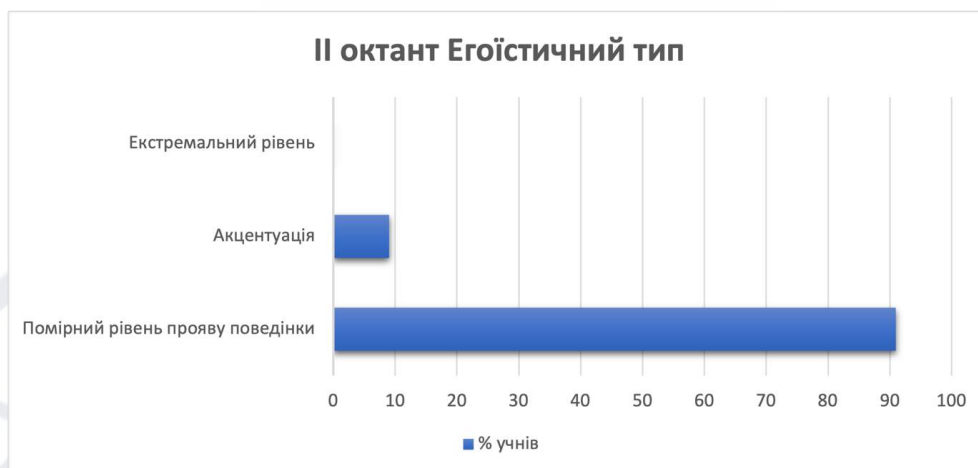


Рис. 2.4. Результати дослідження тесту міжособистісних відносин (Егоїстичний тип) за методикою Т.Лірі

III 8 балів - відверто агресивні стосунки; 0-8 балів - чесність і прямолінійність; 9-12 балів - наполегливість у досягненні цілей; 12 і більше балів - недоброзичливість, дратівливість і примхливість; 42,8% - помірна експресія і гармонійна поведінка; 42,8% підкреслили ці характеристики, тоді як 14% студентів мали крайню агресивність



Рис. 2.5. Результати дослідження тесту міжособистісних відносин (Агресивний тип) за методикою Т.Лірі

IV октант – недовірливий-скептичний (підозрілий) – 0-8 балів – відзначається скептицизмом та неконформізмом; 13-16 балів свідчать про підозрілість і незадоволення оточуючими. 66,6% респондентів вказують на

помірний прояв цих рис, тоді як 33,3% демонструють їх акцентуацію. Екстремальний рівень не зафіксовано. (див. рис. 2.6).

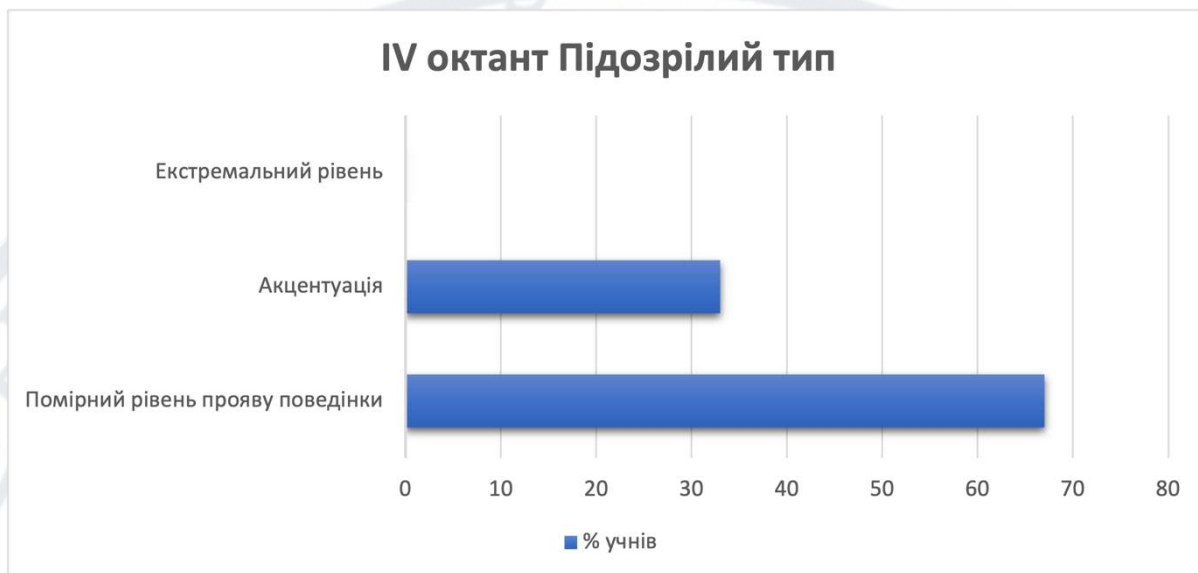


Рис. 2.6. Результати дослідження тесту міжособистісних відносин (Підозрілий тип) за методикою Т.Лірі

V Октант - покірний (міжособистісний тип - підлеглий) - відзначається сором'язливістю. Результати прояву цих рис відповідно до балів: 0-8 балів - помірний рівень: сором'язливий, скромний; 12 балів і більше - крайній рівень: повна покірність, почуття провини, самоприниження. Серед студентів 52% мають ці риси на помірному рівні, 39% - на емпатійному рівні, а 9% - на високому рівні. (рис. 2.7).



Рис. 2.7. Результати дослідження тесту міжособистісних відносин
(Підлеглий тип) за методикою Т.Лірі

VI октант – залежний – слухняний стиль міжособистісних відносин – 0-8 балів – вказує на потребу в підтримці з боку інших. Високі показники свідчать про повну залежність від думки оточуючих. Помірний рівень виявили 76% учнів, 19% мають акцентуацію, а 9% демонструють екстремальний рівень характеристик залежного стилю. (рис. 2.8.).



Рис. 2.8. Результати дослідження тесту міжособистісних відносин
(Залежний тип) за методикою Т.Лірі

VII октант – співпраця (доброжелательність) – це прагнення до встановлення доброзичливих відносин. Надмірний рівень, що перевищує 12 балів, проявляється в нестримній дружелюбності та бажанні підкреслити свою приналежність до більшості. Серед учнів: 47,6% демонструють помірний рівень прояву, 39% – акцентуацію властивостей, а 14% – екстремальний рівень доброзичливого типу. (рис. 2.9).

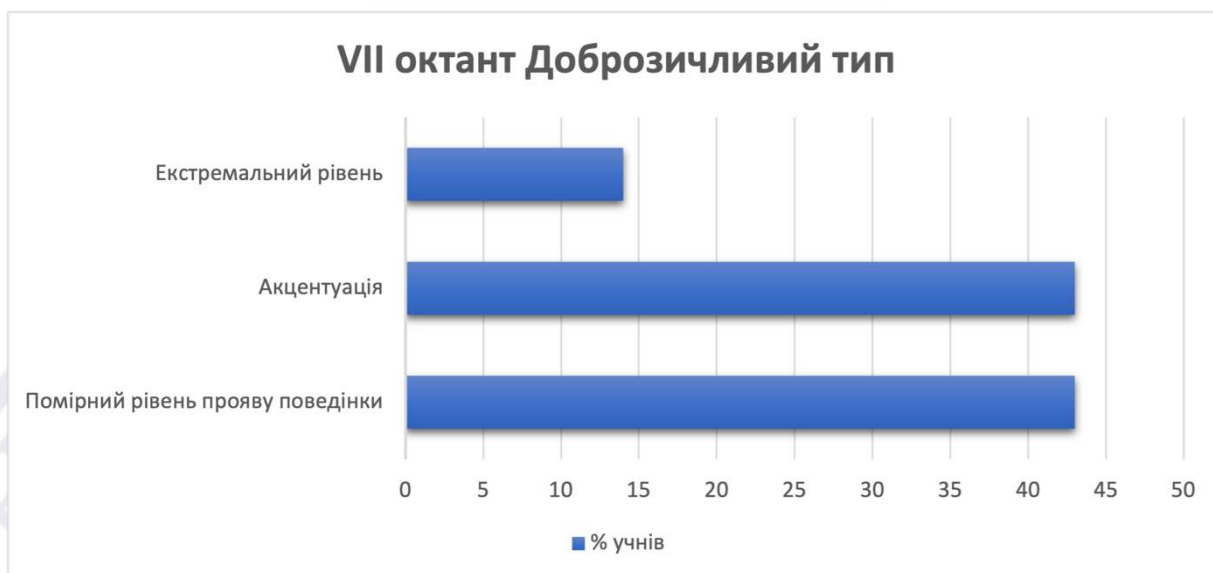


Рис. 2.9. Результати дослідження тесту міжособистісних відносин (Доброзичливий тип) за методикою Т.Лірі

VIII рівень виявлення міжособистісних рис: 0-8 балів - готовність надавати допомогу та відповідальність; 12 балів і більше - примус, акцент на альтруїзмі; 43% - помірний рівень виявлення; 43% - акцент на прояві; 14% - крайній рівень. (рис. 2.10).



Рис. 2.10. Результати дослідження тесту міжособистісних відносин (Альтруїстичний тип) за методикою Т.Лірі

За допомогою формул ми визначили ключові показники «домінування/підкорення» та «дружба/ворожнеча»; 43% підлітків показали позитивні значення за формулою «домінування», що свідчить про бажання бути лідером і відстоювати свої погляди та думки (рис.2.11).

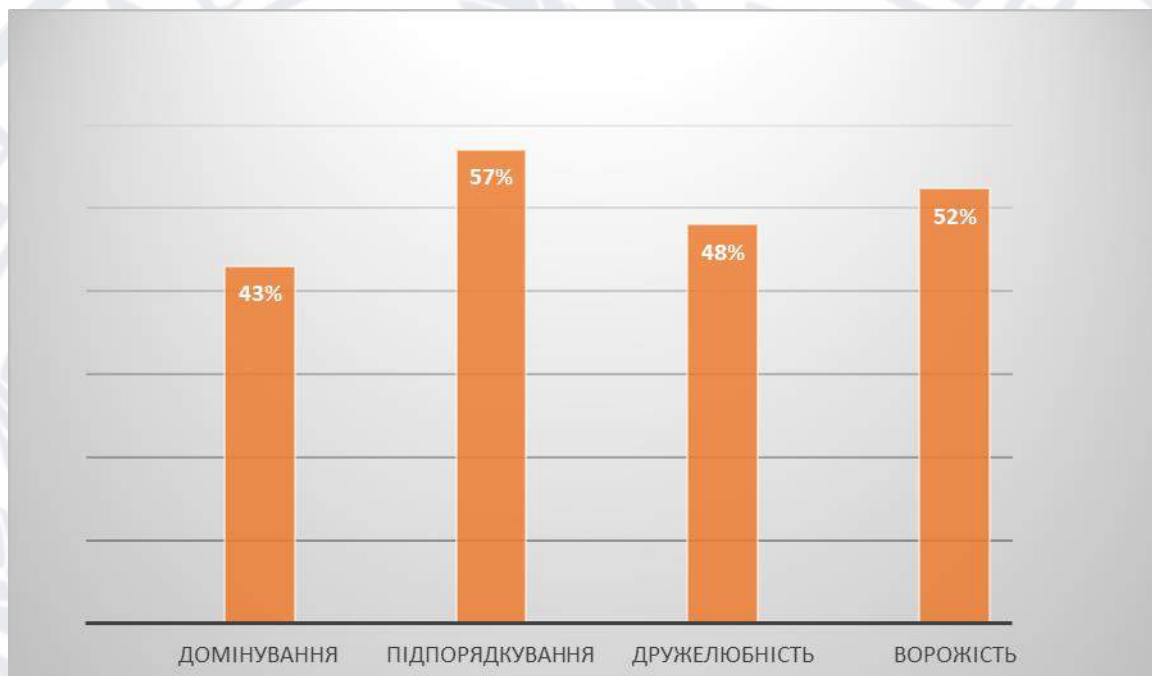


Рис. 2.11. Результати дослідження показників «Домінування/Підпорядкування, Дружелюбність / Ворожість» за методикою Т.Лірі

За формулою знайомство/ворожнеча 47,6% учасників дали позитивну відповідь, тоді як 52,4% підлітків - негативну.

За результатами тесту, у деяких підлітків спостерігається поведінкова акцентуація, але це знаходиться в межах норми і не свідчить про наявність міжособистісних тенденцій, близьких до патології. Особливий інтерес викликають дані за октантами VII і VIII, які характеризують дружелюбність і контакт з оточуючими: 50% підлітків доброзичливі, інші - навіть дуже доброзичливі. Учні щедрі та відповідальні, багато з них набрали дуже високі бали за цими октантами. Однак більшість молодих

людей отримали негативні бали за формулою щирості. Індивідуальний аналіз оцінок за октантами, особливо за формулою дружби, показує, що високі оцінки за октантами I, III і IV призводять до наступних результатів: Молоді люди з негативними показниками за формулою дружби більш схильні до авторитарних міжособистісних стосунків (октант I), що часто пов'язано з переважанням октанта III (агресивний - відвертий стиль поведінки) та особливо високими показниками за октант IV (скептичний - підозрілий стиль стосунків). При окремому аналізі результатів по III октанті більшість студентів, які відповіли «так» на запитання, були: суворі (67%), чесні (90%), критичні до інших (62%), причепливі, наполегливі (90%), легко дратуються (57%), відверті (72%), прямолінійні (72%), злобні, саркастичні (53%), часто гніваються (52%). Емоційна нестабільність та відсутність самоконтролю є специфічними для підліткового віку через психофізіологічні зміни в організмі. Цей симптомокомплекс у поєднанні зі статусом підлітка в колективі, емоційним мікрокліматом у групі та сім'ї, впливом ЗМІ та комп'ютерних ігор створює передумови для агресивних реакцій. Таке агресивне та конкурентне ставлення перешкоджає ефективній комунікації та співпраці. Однак, враховуючи отримані показники, можна змінити ці фактори та створити сприятливі умови для формування та адаптації особистості.

Кореляційний аналіз.

Отримавши результати методу ГІС і тесту реальності, необхідно було з'ясувати, чи існує декомунізація між ними. Кореляційний аналіз проводили з використанням коефіцієнта кореляції Спірмена для перевірки гіпотези про те, що рівень схильності до спілкування залежить від фактора дружби та фактора переваги. Декомму декомунізовані результати кореляції між цими факторами показують (Таблиця 2.1), тобто прямий слабкий зв'язок між тенденцією до спілкування та фактором дружелюбності та слабку зворотну залежність від рівня комунікативних навичок з домінуючим фактором.

Кореляційний аналіз був проведений з використанням коефіцієнта Спірмена для кожного октану, щоб з'ясувати, чи існує зв'язок між океаном і рівнем дека зв'язку. Усі значення кореляції близькі до 0, Що означає, що вони слабкі. I (авторитарний) кореляційний зв'язок (p) 0,135, II (егоїстичний) кореляційний зв'язок (p) 0,141, III (агресивний) кореляційний зв'язок (p) 0,086, IV (підозрілий) кореляційний зв'язок (p) 0,242, V (підпорядковується) кореляційний зв'язок (p) 0,086, VI (залежний) кореляційний зв'язок (p) 0,399 VII (доброзичливий) кореляційний зв'язок (p) 0,0506, VIII (альтруїстичний) кореляційний зв'язок (p) 0,0527

Критерії формування емоційного інтелекту у підлітків включають: усвідомлення власних почуттів і емоцій; здатність управляти своїми почуттями та емоціями; а також усвідомлення почуттів і емоцій інших людей. Виходячи з цих критеріїв, були обрані такі діагностичні методики: методика для визначення рівня емоційного інтелекту Н. Холла та опитувальник емоційного інтелекту «Емінем» (Д.В.Люсін) [19].

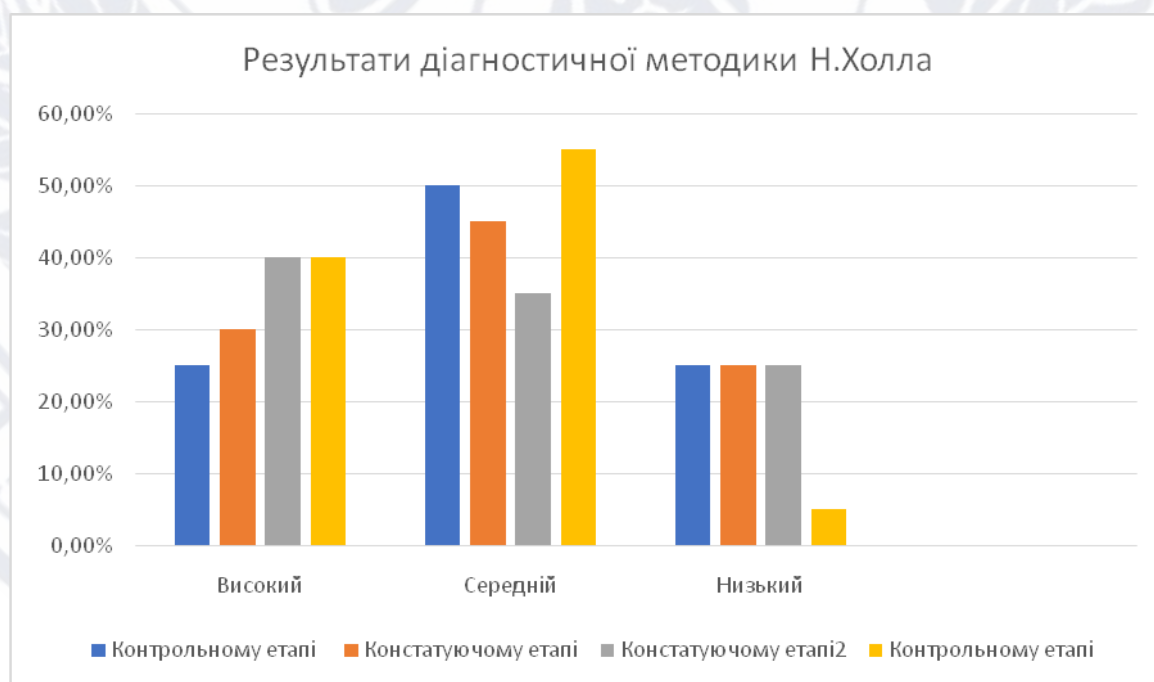


Рис. 2.12. Результати дослідження емоційного інтелекту за методикою Н.Холла

На основі зазначених критеріїв було оцінено рівень формування емоційного інтелекту серед підлітків. Отримані дані вказують на необхідність впливу на формування емоційного інтелекту в цій віковій категорії. У зв'язку з цим була створена та реалізована тренінгова програма, спрямована на розвиток емоційного інтелекту у підлітків. На третьому етапі експерименту, контрольному, проводилася перевірка ефективності цієї програми. Було визначено критерії формування емоційного інтелекту у молоді: усвідомлення власних емоцій і почуттів, здатність їх контролювати, а також розуміння емоцій і почуттів інших людей..

З графіка видно, що в експериментальній групі 40% дітей мають високий рівень емоційного інтелекту, 55% – середній, і 5% – низький. У контрольній групі 25% підлітків демонструють високий рівень емоційного інтелекту, 50% – середній, і 25% – низький.

З таблиці видно, що в експериментальній групі 50% підлітків демонструють високий рівень емоційного інтелекту, 40% мають середній рівень, а 10% – низький. У контрольній групі ці показники виглядають наступним чином: 20% з високим рівнем, 60% – середнім, і 20% – низьким. Засновник опитувальника ЕМІН Д.В. Люсін рекомендує проводити підрахунки та аналіз окремих шкал, оскільки вони надають більше інформації та є відносно незалежними [28].

Згідно з результатами дослідження показників емоційного інтелекту, наведеними в таблиці 2.4, було виявлено, що 44,26% підлітків мають середній рівень розуміння чужих емоцій (MP). Це свідчить про їхню здатність інтуїтивно або через зовнішні прояви (голос, міміка, жести) розуміти емоційний стан інших. Лише 8,19% підлітків демонструють високий або дуже високий рівень розуміння чужих емоцій, тоді як 14,75% мають низький рівень цієї здатності.

Таблиця 2.1

Результати досліджень показників емоційного інтелекту у підлітків за методом Д.В. Люсін (%)

Шкали	Рівень емоційного інтелекту у підлітків				
	Дуженизький	Низький	Середній	Високий	Дужевисокий
Розуміння чужих емоцій (MP)	14,75	24,59	44,26	8,19	8,19
Управління чужими емоціями (МУ)	21,31	24,59	37,70	16,39	0
Управління своїми емоціями (ВУ)	14,75	47,54	27,86	6,55	0
Контроль експресії (BE)	16,39	24,59	45,90	11,47	1,63
Розуміння своїх емоцій (BP)	27,86	24,59	34,42	9,8	3,27
Розуміння своїх і чужих емоцій (PE)	24,59	36,06	21,31	11,47	6,55
Управління своїми і чужими емоціями (UE)	19,67	29,50	40,98	9,83	0

Здатність до управління емоціями інших (МУ) у більшості підлітків (38%) перебуває на середньому рівні. Високий рівень цього вміння спостерігається лише у 16,4% підлітків, тоді як дуже високий рівень не зафіксовано. При цьому 24,59% та 21,31% мають низький і дуже низький рівні відповідно. Уміння управляти емоціями інших дозволяє викликати необхідні емоції та регулювати їх інтенсивність, що може включати маніпуляцію з людьми.

Варто зазначити, що дуже високий рівень управління власними емоціями (ВУ) у підлітків відсутній: лише 6,55% мають високий рівень, тоді як у 47,54% виявлено низький рівень здатності управляти своїми емоціями. Це проявляється в нездатності контролювати інтенсивність виникаючих емоцій. Люди не можуть ані заспокоїтися, ані підбадьоритися, чи швидко переключитися між цими станами. Лише 27,86% підлітків мають середній рівень здатності управляти своїми емоціями, а 6,55% – високий.

Рівень усвідомлення власних емоцій (ВР) у більшості підлітків (34,4%) перебуває на середньому рівні, тоді як у 27,9% він є дуже низьким. Лише 9,8% та 3,27% підлітків мають високий і дуже високий рівні усвідомлення своїх емоцій відповідно. Це свідчить про те, що більшість підлітків здатні усвідомлювати та розпізнавати свої емоції, а також розуміти причини їх виникнення.

Отже, підсумовуючи результати дослідження, можна стверджувати, що більшість підлітків демонструють середній рівень розуміння емоцій інших людей і здатність їх контролювати, проте мають низький рівень управління власними емоціями та усвідомлення свого емоційного стану.

У дослідженні, проведеному серед підлітків, були визначені середні індивідуальні показники емоційного інтелекту. На рисунку 2.14 наведені середні значення показників рівня емоційного інтелекту у підлітків, зокрема:

- управління своїми та чужими емоціями (39,3 бали з 40 можливих);
- розуміння своїх та чужих емоцій (39,6 балів);
- розуміння чужих емоцій (23,2 бали).

Середній рівень прояву емоційного інтелекту у підлітків виявляється за такими показниками:

- управління чужими емоціями (17,6 балів);
- розуміння своїх емоцій (16,4 бали);
- управління своїми емоціями (12,08 балів).

Негативною тенденцією серед підлітків є виявлення низького рівня емоційного інтелекту за показником внутрішньої експресії, який становить 9,6 балів (із 40 можливих) (рис.2.13).

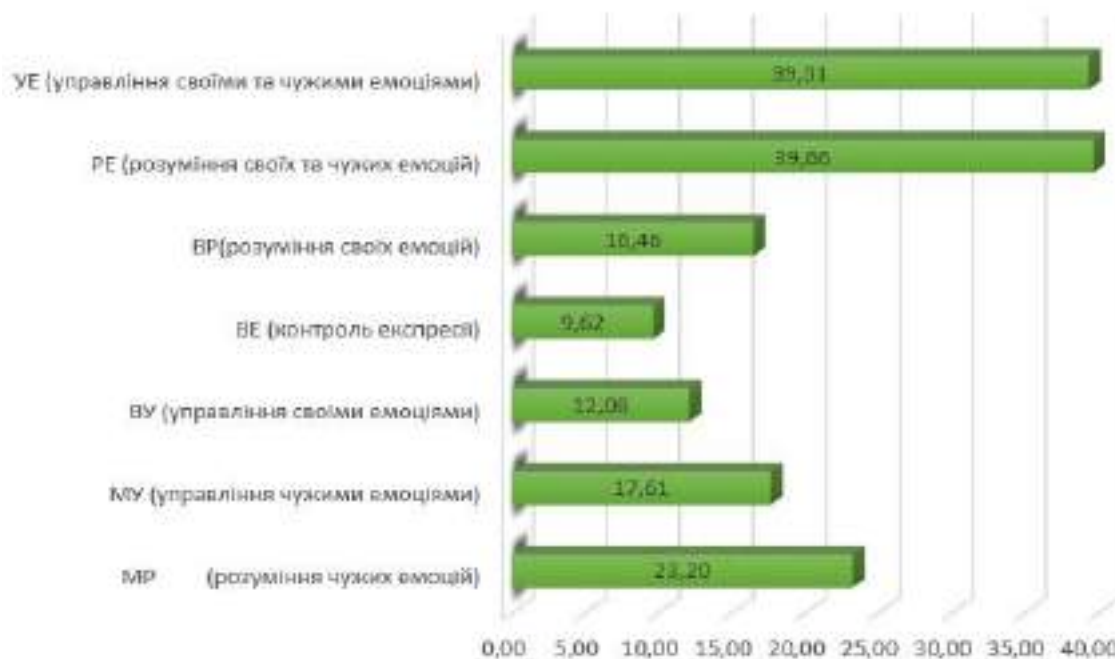


Рис. 2.13. Результати дослідження рівня прояву емоційного інтелекту в групі підлітків за методикою Д.В. Люсіна

Отже, можна зробити висновок, що показники емоційного інтелекту, отримані за методикою Д. В. Люсіна, мають відносно позитивний характер. Хоча підлітки демонструють низький рівень контролю експресії, загальні показники емоційного інтелекту, такі як «міжособистісний емоційний інтелект», «внутрішньособистісний емоційний інтелект» та «загальний емоційний інтелект», знаходяться на середньому рівні [28]. Це свідчить про те, що підлітки здатні усвідомлювати свої емоції та емоції інших, а також мають можливість управляти і контролювати свої емоційні реакції.

Висновки до другого розділу

Методика організації та проведення дослідження здійснювалася в кілька етапів. На діагностичному етапі проводиться оцінка рівня емоційного інтелекту (EQ) за допомогою методик, таких як тест Лірі, а також анкетування для виявлення комунікативних навичок. Під час експериментального етапу здійснюється спостереження за підлітками в ситуаціях, що вимагають вербальної та невербальної взаємодії, наприклад, під час групових проєктів або рольових ігор. Також проводяться тренінги для розвитку невербальної комунікації (жести, міміка, поза) і практичні завдання для вдосконалення вербальної емпатії (перефразування, уточнення).

Дані збираються через анкетування для самооцінки комунікативних та емоційних навичок, спостереження за поведінкою підлітків у різних ситуаціях взаємодії, експериментальні методи, що включають групові вправи, а також контент-аналіз вербальних і невербальних сигналів у діалогах.

Організація дослідження включає розробку інструментарію, формування вибірки. Після цього збір даних проводиться в природних умовах, експериментальні вправи реалізуються у формі групових занять. Зібрані результати підлягають статистичному аналізу, зокрема для визначення зв'язку між рівнем Емоційного інтелекту і комунікативними навичками, а також узагальнюються у графіках і таблицях.

У процесі емпіричного дослідження було встановлено, що приблизно 40% підлітків мають низький рівень комунікативних та організаторських навичок. Ще 20% учнів демонструють рівень нижче середнього, а 20% — середній рівень цих здібностей (згідно з методикою КОС). Отже, 80% учнів потребують формування навичок ефективної комунікативної поведінки, яка є важливою для успішного навчання, професійної діяльності, соціалізації в сучасному суспільстві та самореалізації.

Для підвищення комунікативної компетенції важливо звернути увагу на особливості спілкування в інтернеті, а також на правила ділового спілкування, що стосуються дистанційного навчання. Враховуючи, що сучасні підлітки надають перевагу живому спілкуванню та спільній діяльності, а також прагнуть зменшити час, проведений в інтернеті, ці фактори слід врахувати при розробці корекційно-розвивальної роботи. У багатьох учнів спостерігається конкурентно-агресивна позиція в міжособистісних стосунках, що заважає ефективній комунікації та співпраці. Існує потреба в корекції підліткової агресії, навчанні адекватних реакцій на негативні ситуації, основам комунікації в проблемних ситуаціях, знятті емоційного напруження, релаксації та формування емпатії.

Таким чином, виникає необхідність у створенні програми формування, спрямованої на підвищення рівня комунікативної компетенції сучасних підлітків з урахуванням їх вікових особливостей та сучасних тенденцій глобальної діджиталізації, що сприятиме особистісному зростанню та гармонізації їхніх якостей.

РОЗДІЛ 3

ПСИХОЛОГІЧНА ПРОБЛЕМА ФОРМУВАННЯ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ У ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ

3.1 Програма формування комунікативної компетентності підлітків

Одним з найбільш ефективних способів формування навичок спілкування і міжособистісного спілкування є соціально-психологічний тренінг як метод активного навчання і особистісного зростання. Ефективність цього методу обумовлена особливою взаємодією учасників. Навчання засноване на здатності аналізувати людську діяльність, характер і поведінку, а також на здатності пізнавати інших за допомогою взаємодії з іншими в приватному і психологічно безпечному середовищі [8].

Навчання як метод формування комунікативних навичок засноване на дотриманні певних принципів. Статусна рівність, продуктивність і активна взаємодія, Педагогіка і особистісний розвиток використовуються в соціально-психологічній підготовці тієї чи іншої людини, а за допомогою тренінгу учасники розвивають мислення, психічні та когнітивні процеси для отримання результатів у вигляді нових знань, навичок, відносин. Це забезпечує високий рівень функціональності процесу.

Найбільш поширеними і перевіреними методами навчання, що відповідають освітнім вимогам і віковим характеристикам підлітків, є ігрові методи (тематичні методи, види навчання, творчі, ігрові або рольові ігри), методи проблемних ситуацій, мозковий штурм і групові обговорення [8].

"Судовий процес" перекладається з англійської як "судовий процес, судовий процес, судовий процес, судовий процес, історія, факти", "дослідження" - "дослідження, дослідження". Тематичні дослідження-це методи дослідження, спрямовані на аналіз конкретних ситуацій і окремих

випадків, які дійсно існують. Англійською мовою " тематичні дослідження "(часто перекладається з української як Тематичний метод) використовуються для аналізу реальної ситуації, що лежить в основі методології"навчання на місці".

У сучасній педагогіці кейс-метод сприймається як ефективний спосіб формування людських здібностей [12]. При вирішенні практичних ситуацій, реалістичних або штучних, люди набувають здатність діяти в таких ситуаціях і моделювати свої власні дії в процесі зіткнення з такими ситуаціями.

Був розроблений тематичний метод, спрямований на аналіз загальних характеристик тематичного методу ефективного інтерактивного методу навчання, а також на розвиток соціальних і комунікативних навичок молоді :

- Зміст справи має бути насичений мета-суб'єктивним соціальним контекстом, дуже проблематичною і суперечливою ситуацією, в якій неможливо знайти однозначне рішення;

- Використання " перехресних " випадків для зіставлення пріоритетів, інтересів і цінностей життя молоді та проблем, які необхідно вирішити, їх реалізація залежить від діяльності різних молодих людей (груп, окремих осіб);

- Участь молоді у виборі предмета;

- Перевага використання кейсів, заснованих на групових дослідженнях, полягає в тому, що вони також враховують індивідуальні особливості підлітків;

- Роль педагогічного психолога в якості модератора в здійсненні співпраці в процесі вирішення справи і в пошуку найкращого рішення запропонованої справи [1].

Пропонований попит на рішення повинен бути орієнтований на особистість.

Кейс повинен бути розроблений з урахуванням особливостей підлітка, і слід використовувати кейс автора. Ситуація повинна бути максимально наближена до реального життя. Це забезпечує важливість робочого процесу для молоді та актуальність набутого таланту.

Педагогічний потенціал методу тематичного дослідження в формування комунікативних і соціальних здібностей молоді полягає в можливості застосування теоретичних знань в ситуації "тут і зараз". Таким чином, всі знання, отримані в процесі навчання, можуть бути реалізовані молодими людьми, якщо це необхідно в житті [11].

Ефективність використання відмінкового методу в формування комунікативних навичок молоді обумовлена особливостями цього періоду, коли особливе місце в суспільстві займає початковий досвід участі в соціальних, комунікативних та економічних відносинах, а також необхідність засвоєння "дорослої" моделі поведінки. У різних ситуаціях (профорієнтація, практичне керівництво, розбіжності, розбіжності тощо). Підлітки можуть поступово набувати навичок, необхідних для успіху у повсякденному житті, навчанні та вирішенні проблем.

За результатами дослідження було виявлено необхідність роботи з удосконалення комунікативних навичок сучасних підлітків. Для побудови класової системи були проаналізовані досягнення відомих психологів і вчених виявилось, що для підвищення рівня комунікативних навичок необхідно проводити заняття у формі тренінгів з формування комунікативних навичок, культури мовлення, вміння підтримувати інтерактивне спілкування, вміння активно слухати і оволодіння прийомами невербального спілкування. Зрозумійте співрозмовника. Важливим компонентом комунікативних навичок є вміння ввічливо спілкуватися і наявність особистих якостей, таких як терпимість, повага до інших і бажання ефективної взаємодії.

За словами А. Мойсєєвої, при виборі стратегії корекційної роботи з підлітками необхідно враховувати психофізіологічні та індивідуальні

особливості підлітків. Робота з психологічної корекції повинна бути спрямована не тільки на розвиток комунікативних навичок, а й на зниження агресії і змін в когнітивній сфері. В. Федорчук вважає, що одним з найбільш ефективних способів формування навичок міжособистісного спілкування в підлітковому віці є соціально-психологічне виховання, що сприяє особистісному зростанню молоді, а також метод активного виховання особистості [45].

Критичний погляд С.О. Мусатова полягає в тому, що " розвиток комунікативних навичок, запозичення відповідного соціально-психологічного досвіду (імітація), активне набуття власного досвіду в процесі спілкування", змішаний" шлях " що це відбуватиметься поступово 3 способами. Ці 3 методи можна комбінувати для досягнення кращих результатів у формуванні комунікативних навичок і здібностей під час навчання [37].

Під час тренувань підліток розвиває навички побудови гармонійних відносин, ділиться ідеями, передає свої думки як вербально, так і невербально, контролює емоції.

Психологічний тренінг складається з 4 груп методів, використовуваних в найсучаснішому і актуальному навчальному процесі, що поєднують навчання, особистісний розвиток певних навичок і здібностей і їх практичне застосування в "безпечних" умовах:

1) методи мотивації – методи пізнання один одного і встановлення взаєморозуміння. Вітаємо," Знайди пару"," Гороскоп"," Гороскоп"," Пори року " і т.д. вправи [26].

2) інформаційний метод: презентація, відео, фільм, лекція;

3) оперативні методи: методи групової роботи, а саме: мозковий штурм, обговорення, вправи для інтеграції завдань, ігри, матеріали для груп учасників;

4) зведений метод: група методів зворотного зв'язку: аналіз завдань, висновки, відповіді на питання, роздуми;

Ефективним методом виховної роботи з формування комунікативних навичок в підлітковому віці є ігровий метод (рольові, ділові, творчі, імітаційні ігри і т.д. Це може включати в себе проблемні ситуації, мозковий штурм, групові обговорення, додаткове використання танців і рухових вправ, запис музики і т.д. він включає в себе його методи.

Водночас, досвід комунікативної взаємодії, накопичений у виправно-виховній роботі, є тривалим і дозволяє молодим людям використовувати його в реальних ситуаціях. "Граючи певну роль у взаємодії гри, підлітки набувають знання, отримують цінний досвід і надовго запам'ятовують свій власний досвід. За допомогою рольових ігор, проблемних ситуацій підлітки вчаться та інтегрують різні соціально утішні форми поведінки"[4].

Існують рекомендації щодо дотримання певного набору занять при побудові навчального заняття, які можуть бути реалізовані на практиці на 1 уроці.

1. Вступна частина (діагностичний блок) дозволяє освоїти правила вітання, знайомства і групового взаємодії;

2. Основна частина (блок реконструкції) на другому етапі учасники набувають нових знань, формують навички, набувають позитивних рис і долають негативні риси особистості;

3. Остання частина (фіксований блок), що закріплює навички, набуті під час навчання.

На основі вищезазначених аспектів психологічної корекційної роботи з підлітками була створена система тренінгових занять, спрямованих на розвиток комунікативних навичок.

Мета: підвищення рівня комунікативних умінь; набуття навичок, які сприятимуть особистісному зростанню та гармонізації особистості сучасних підлітків.

Завдання тренінгу:

1. Підвищити комунікативну культуру та мистецтво спілкування.

2. Розширити знання підлітків про норми та правила спілкування (як у реальному, так і віртуальному середовищі).

3. Оволодіти техніками активного слухання.

4. Навчити правильно розуміти співрозмовника.

5. Допомогти долати бар'єри у спілкуванні.

6. Підвищити рівень діалогічного спілкування.

7. Навчити аргументовано висловлювати свої думки.

8. Підвищити впевненість у собі.

9. Зменшити тривожність, агресивність та конфліктність, які можуть призводити до деструктивного стилю спілкування.

10. Оволодіти навичками публічного виступу.

11. Оволодіти навичками самопрезентації.

12. Сприяти груповій згуртованості та формуванню дружньої атмосфери в колективі [4].

Система занять включає індивідуальні завдання, спрямовані на саморозуміння та усвідомлення індивідуальності; роботу в парах для знайомства та відпрацювання комунікативних навичок; групову діяльність для отримання досвіду спілкування; рольову взаємодію; а також форми роботи «два кола» для вільного спілкування та відпрацювання комунікативних умінь, а також масові активності.

Тренінг відзначається тим, що на кожному занятті учасники виконували творчі групові завдання, такі як «спільний малюнок», «зняти відео», «організувати гру», «створити сторінку» та «розробити квест». Ці завдання вимагали активної групової взаємодії, формування лідерських якостей, рольової взаємодії, а також сприяли формуванню творчих здібностей і навичок комунікації для досягнення спільної мети.

Протягом занять підлітки виконували завдання з використанням гаджетів. Розвивально-корекційна програма включала 6 занять тривалістю 1 академічна година, які проходили щотижня. Кількість учасників становила від 10 до 15 осіб.

Очікувані результати: підвищення рівня комунікативних навичок і вмінь підлітків, що сприятиме ефективності міжособистісної взаємодії та згуртованості колективу.

Заняття №1. Тема: «Тімбілдінг. Формування командного духу»
[39]

Мета: розвиток навичок самопрезентації, створення ефективної командної взаємодії серед підлітків, формування позитивного психоемоційного середовища.

1. Вступна частина:

- Вправа «Знайомство» (Н. Хомик) [39].

Мета: привітання та знайомство.

- Гра «Числа»

Мета: зняття емоційної напруги та розвиток уваги.

- «Прийняття правил групової роботи» (Є. Карпенко) [14].

Мета: визначення правил, які сприяють ефективній роботі групи.

2. Основна частина:

- Мозковий штурм: Різниця між поняттями «команда» та «група»

Мета: закріплення знань про «команду» та «групу», усвідомлення їх відмінностей та важливості командної взаємодії.

- «Перше враження» (О. Торопова) [37].

Мета: визначення значення першого враження та формування комунікативних навичок підлітків.

- Інформація про «Фактори першого враження» (О. Торопова) [37].

Мета: ознайомлення з чинниками, що впливають на перше враження, та процесом його формування.

3. Завершальна частина:

- Завдання: «Спільний малюнок» (О. Торопова) [37].

Мета: набуття навичок командної роботи, групова взаємодія та розвиток організаторських здібностей.

- Зворотний зв'язок.

- Вправа «Вогник по колу» (О. Торопова) [37].

Мета: розвиток міжособистісної взаємодії.

Заняття №2. Тема: «Ефективне спілкування. Невербальне спілкування»

Мета: ознайомити учасників тренінгу з невербальними каналами комунікації, формувати комунікативні навички, а також розвивати вміння самопрезентації та самовдосконалення.

1. Вступна частина.

Вправа «Самопрезентація» (Н. Хомик) [41].

Мета: формування позитивних установок щодо власних особистісних якостей та розвиток вміння представляти себе.

Вправа «Знайди пару» (Н. Хомик) [41].

Мета: зняття емоційної напруги та розвиток комунікативних навичок.

2. Основна частина.

Презентація «Невербальна комунікація» (Н. Хомик) [41].

Мета: ознайомлення з невербальними засобами комунікації.

Вправа «Розкажи історію» (Н. Хомик) [41].

Мета: відпрацювання навичок отримання та передачі інформації, використання невербальних засобів комунікації.

Вправа «Крокодил» (Є. Г.Хоменко) [40].

Мета: відпрацювання навичок невербальної комунікації та створення позитивного емоційного фону.

Вправа «Крокодил у смартфоні» (Є. Г.Хоменко) [40].

Мета: розвиток навичок комунікації у віртуальному середовищі.

Завершальна частина:

Вправа «Малюнок» (Є. Г.Хоменко) [40].

Мета: розвиток вміння взаємодіяти в парі та вдосконалення невербальних комунікаційних навичок.

Вправа «Прощання».

Заняття №3. «Ефективне спілкування - Активне слухання» [41]

Мета: ознайомити учасників з техніками активного слухання, розвивати навички цього процесу, навчити методам вербального та невербального спілкування, а також мотивувати до самоформування.

1. Вступна частина.

Вправа «Вогник по колу». Т.Кривоніс [18].

Мета: привітання, налаштування учасників, зняття емоційної напруги.

Вправа 2. «Руханка». Т.Кривоніс [18].

Мета: зняття емоційної напруги, розминка, розвиток вміння взаємодіяти, знайомство між учасниками.

2. Основна частина.

Презентація «Прийоми активного слухання» (Н. Хомик) [41].

Мета: ознайомити учасників з техніками активного слухання.

Робота в парах «Прийоми слухання».

Культура активного слухання» (Н. Хомик) [41].

Мета: надати поради для формування комунікативних навичок та вмінь діалогічного спілкування.

Гра «Данетки».

Мета: розвивати навички уважного слухання та вміння формулювати запитання.

Поради «Успішна комунікація» (Н. Хомик) [41].

Мета: надати рекомендації для формування комунікативних навичок, формування вмінь діалогічного спілкування та підвищення культури спілкування.

Вправа «Спина до спини».

Мета: усвідомлення важливості активного слухання.

3. Завершальна частина.

«Рефлексія». В.Федорчук [39].

Мета: закріплення результатів тренінгу.

Заняття №4 «Розвиток організаторських та комунікативних навичок. Формування впевненої поведінки»

Мета: сприяти формування здатності розуміти інших, вдосконалювати комунікативні навички та організаторські здібності, а також ознайомити з поняттям відкритої пози, впевненої поведінки та публічного виступу.

1. Вступна частина.

Вправа «Привітання»

Мета: встановлення контакту, налаштування учасників, зняття емоційної напруги.

Вправа-розминка «Мікрофон» (Н. Хомик) [41].

Мета: розвиток навичок самопрезентації, формування комунікативних умінь.

2. Основна частина.

Мозковий штурм Публічний виступ.

Ваш знайомий, містер Х, довго готувався до свого публічного виступу в іншому місті. Він дуже хвилювався, адже усвідомлював, що не є досвідченим оратором. Пересиливши своє хвилювання, він витримав це випробування і тепер ділиться з вами своїм досвідом.

«Коли я вийшов на сцену, відчував себе жахливо: хвилювання, тремтячі руки, ноги, що підгиналися. Але я вирішив не показувати цього, щоб не зганьбитися. Сказав: «Добрий день, шановні леді та джентльмени! Яка чудова погода сьогодні! Сподіваюся, ви почуваетесь так само бадьоро і весело, як і я». І все було б добре, якби не тремтіння голосу. Я зрозумів, що мені буде важко говорити, тому вирішив заздалегідь вибачитися, щоб задобрити аудиторію. Сказав: «Вибачте, я не встиг добре підготуватися, бо погано спав. У вас в місті дуже погані готелі». Відчув, що щось пішло не так. Щоб виправити ситуацію, продовжив: «Проте сподіваюся, що мій виступ буде корисним. Як люди, які вже не молоді і багато чого бачили у світі, ви всі розумієте, які безцінні знання я маю». Не розумію, чому ці 40-річні чоловіки та жінки в залі так посмурніли і навіть образилися. Прямо як діти! Я ще більше розхвилювався і почав читати свій виступ з аркуша. З

конспектом стало спокійніше. Хотілося швидше закінчити і втекти. Я швидко проговорив все і зійшов зі сцени. Ось так все і було!»

Завдання:

1. Комунікативні помилки:

- Невдале вибачення за погану підготовку, яке може викликати негативну реакцію у слухачів.
- Використання фраз, які можуть образити аудиторію, наприклад, коментар про готелі.
- Неправильне сприйняття реакції аудиторії, що призвело до ще більшого хвилювання.

2. Етичні помилки:

- Неповага до слухачів через зневажливі коментарі про їхній вік та досвід.
- Відсутність належної підготовки, що може свідчити про нехтування аудиторією.

Рекомендації щодо правильної підготовки та організації публічного виступу:

- Підготовка: Ретельно підготуйтеся до виступу, вивчіть матеріал, щоб почуватися впевнено.
- Аудиторія: Досліджуйте свою аудиторію, щоб зрозуміти їхні інтереси та очікування.
- Структура виступу: Створіть чітку структуру виступу з вступом, основною частиною та висновком.
- Практика: Репетируйте свій виступ кілька разів, щоб зменшити хвилювання.
- Зворотний зв'язок: Попросіть друзів або колег прослухати ваш виступ і дати конструктивний зворотний зв'язок.
- Контакт з аудиторією: Підтримуйте зоровий контакт, щоб залучити слухачів і створити атмосферу довіри.

- Позитивний настрій: Починайте з позитивних коментарів, щоб налаштувати аудиторію на добрий лад.

3. Завершальна частина.

Вправа «Поважний стільчик» Т.Кривоніс [18]

Мета: активізувати вміння учасників контролювати свої дії; сформувати позитивну установку на досягнення гармонії в житті та самовдосконалення; розвинути навички постановки цілей і послідовного їх досягнення.

Домашнє завдання «Портрет»

Мета: сприяти груповій взаємодії, формування творчих здібностей та комунікативних навичок.

Заняття №5. Особливості спілкування у соціальних мережах. Т.Кривоніс [18]

Мета: підвищити рівень комунікативних навичок у віртуальному середовищі.

1. Вступна частина.

- Вправа «Привітання»

- Вправа «Пори року»

Мета: встановлення контакту, налаштування учасників, зняття емоційної напруги.

2. Основна частина.

- Мозковий штурм «Відмінності між живим спілкуванням та спілкуванням в інтернеті. Етикет ділового спілкування.» Т.Кривоніс [18].

Мета: ознайомити учасників з основними правилами онлайн-комунікації та етикою ділового спілкування.

- Вправа «Повідомлення» (Н. Хомик) [41].

Мета: розвинути навички написання повідомлень у віртуальному середовищі.

- Дискусія «Позитивні та негативні сторони інтернету»

Мета: виявити позитивні та негативні аспекти інтернету через групову взаємодію.

- Вправа «Плітка» (Н. Хомик) [41].

Мета: продемонструвати, як інформація трансформується, як новини можуть бути неправильно витлумачені, та як повідомлення змінюються в залежності від сприйняття різними людьми.

3. Завершальна частина.

- Завдання «Створити сторінку у соціальній мережі» (В. Федорчук) [39].

Мета: усвідомити доступність та відкритість інформації в соціальних мережах, сприяти груповій взаємодії.

Заняття №6. «Основні навички ефективного співрозмовника»

Мета: сформувати знання про основні комунікативні навички, необхідні для ефективного спілкування; розвивати вміння встановлювати контакт, активно слухати та використовувати невербальні засоби комунікації; виховувати бажання покращувати особистісні якості, важливі для спілкування, під час заняття.

1. Вступна частина

Вправа «Візуальне сприйняття» (Н. Хомик) [41].

Мета: удосконалення перцептивних навичок сприйняття та представлення один одного.

2. Основна частина

Вправа «Я в очах інших» (О. Торопова) [37].

Мета: виявити уявлення учасників про власні особистісні якості, необхідні для ефективного спілкування.

Вправа «Розкажи історію» (Н. Хомик) [41].

Мета: відпрацювання навичок отримання та передачі інформації, використання адекватних вербальних і невербальних засобів комунікації.

Вправа «Помилки активного слухання» (Н. Хомик) [41].

Мета: ознайомлення учасників з типовими помилками та труднощами, що виникають під час слухання співрозмовника.

Вправа «У кожного своя собачка» (О. Торопова) [37].

Мета: продемонструвати особливості сприйняття.

Вправа «Безперешкодне спілкування» (О. Торопова) [37].

Мета: показати, як відволікання впливають на якість спілкування, дати можливість учасникам відчувати на собі ефект концентрації та відволікання під час розмови.

3. Завершальна частина

Вправа на релаксацію «Психічний спокій» (Н. Хомик) [41].

Мета: розслаблення учасників, заспокоєння, зниження внутрішнього напруження та тривожності, оптимізація психоемоційного стану.

3.2. Аналіз ефективності впровадження програми формування емоційного інтелекту

Метою контрольного етапу експериментального дослідження є оцінка ефективності психокорекційної роботи з підлітками. Для аналізу динаміки формування комунікативних навичок ми застосували діагностичну методику КОС. Отримані результати представлені в таблицях 3.1 та 3.2 а також у вигляді гістограм (рис. 3.1 та рис. 3.2). Після проведення тренінгових занять кількість учнів з високим рівнем формування комунікативних здібностей зросла на 10%. Водночас значно зменшилася частка учнів з низьким першим рівнем комунікативних схильностей: з 37% до 15% після реалізації тренінгових занять.

Таблиця 3.1

Рівні формування комунікативних схильностей підлітків. Порівняльні результати.

№ п/п	Рівні Кіл-ть учнів	Низький рівень (оцінка 1)	Рівень нижче середнього (оцінка 2)	Середній рівень (оцінка 3)	Високий рівень (оцінка 4)	Найвищий рівень (оцінка 5)
1.	Кіл-ть учнів до тренінгу	10 (3,7%)	5 (18,5%)	5 (18,5%)	3 (11,1%)	4 (14,8%)
2.	Кіл-ть учнів після тренінгу	4 (14,8%)	5 (18,5%)	8 (29,6)	6 (22,2%)	4 (14,8%)
3.	Загальна кіл-ть учнів	27	27	27	27	27

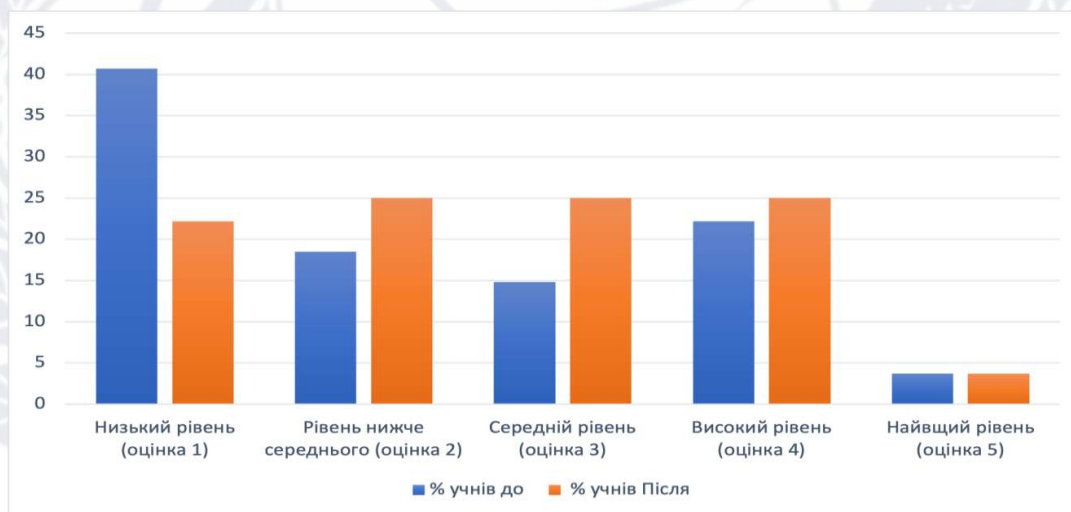


Рис. 3.1. Порівняння результатів формування комунікативних схильностей підлітків за методикою КОС Комунікативні схильності

Спостерігається позитивна динаміка в результатах, що стосуються організаторських схильностей. Кількість підлітків з низьким першим рівнем організаторських здібностей зменшилася на 20%, тоді як число учнів з рівнем нижче середнього зросло на 7%, а з середнім рівнем організаторських схильностей – на 10%. Кількість учнів з найвищим та високим рівнями залишилася майже без змін. (табл. 3.2 та рис. 3.2).

Таблиця 3.2

Рівні формування організаторських схильностей підлітків.

Порівняльні результати.

№ п/п	Рівні Кіл-ть учнів	Низький рівень (оцінка 1)	Рівень нижче середнього (оцінка 2)	Середній рівень (оцінка 3)	Високий рівень (оцінка 4)	Найвищий рівень (оцінка 5)
1.	Кіл-ть учнів до тренінгу	11 (40%)	5 (18,5%)	4 (14,8%)	6 (22,2%)	1(3,7%)
2.	Кіл-ть учнів після тренінгу	6 (22,2%)	7(25%)	7 (25%)	7 (25%)	1(3,7%)
3.	Загальна кіл-ть учнів	27	27	27	27	27

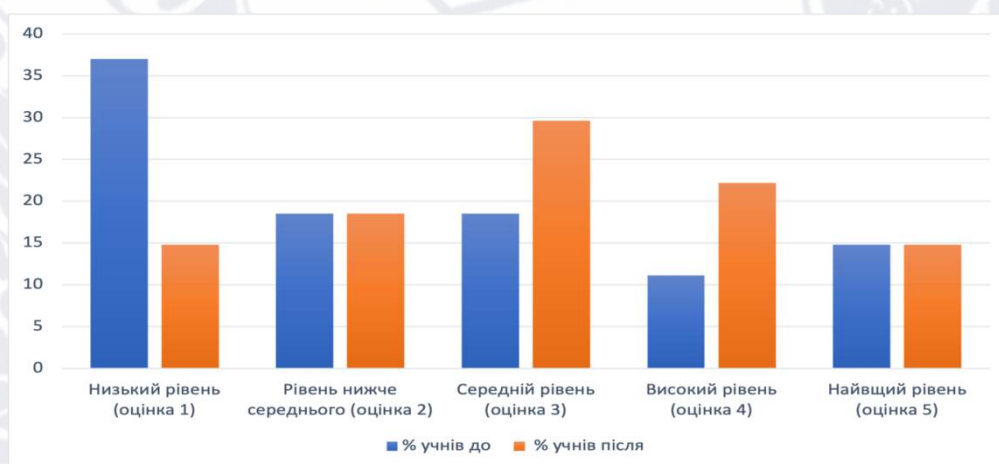


Рис. 3.2. Порівняльні результати формування організаторських схильностей підлітків методика КОС. Організаторські схильності

Пропонуємо вам ознайомитися з розробленою системою занять, яка має на меті покращення комунікативних навичок підлітків. Ця система стане в нагоді практичним психологам у процесі вдосконалення комунікативних здібностей та особистісного формування молоді.

Висновки до третього розділу

Програма формування комунікативної компетентності підлітків. Метою програми є розвиток у підлітків навичок ефективного спілкування, що включає вміння чітко і зрозуміло висловлювати свої думки, розпізнавати та регулювати власні емоції, усвідомлювати почуття інших, а також формувати позитивні міжособистісні стосунки.

Програма вирізняється комплексним підходом, який поєднує розвиток як вербальних (мовлення, слухання), так і невербальних (жести, міміка, пози) навичок. Вона спрямована на створення безпечного середовища, де підлітки можуть експериментувати з різними формами комунікації, працювати в команді та покращувати свою здатність до емпатії.

Відповідно до результатів діагностичного дослідження, була створена система тренінгових занять, спрямованих на покращення комунікативних навичок підлітків. Заняття проводилися у форматі тренінгів, і порівняльні результати підтверджують ефективність цього підходу. Зокрема, на 10% зросла кількість учнів з високим рівнем формування комунікативних здібностей. Значно зменшилася частка учнів з низьким початковим рівнем комунікативних навичок: з 37% до 15%. Також на 4% зросла частка учнів з високим рівнем організаторських здібностей. Кількість підлітків з низьким початковим рівнем організаторських навичок зменшилася на 20%, в той час як кількість учнів з рівнем нижче середнього зросла на 7%, а з середнім рівнем організаторських здібностей – на 10%. Кількість учнів з найвищим та високим рівнями організаторських здібностей залишилася практично незмінною.

ВИСНОВКИ

Аналіз теоретичних джерел, дослідження практики освітніх установ та проведене емпіричне дослідження підтвердили актуальність і своєчасність дослідження Емоційного інтелекту у підлітків.

1. На основі теоретичного аналізу були виявлені психологічні особливості розвитку комунікативних навичок підлітків. Особистісне спілкування є важливим аспектом у житті підлітків, яке найкраще реалізується у спілкуванні з однолітками. Аналіз наукових джерел дав змогу глибше зрозуміти суть основних понять дослідження. Емоційний інтелект визначається як здатність людини усвідомлювати, розпізнавати та регулювати свої емоції, а також емоції інших, що сприяє ефективній міжособистісній взаємодії. Вербальна комунікація включає мовленнєві засоби передачі інформації, тоді як невербальна комунікація охоплює сигнали, які передаються через жести, міміку, інтонацію та інші немовленнєві канали. Ефективність спілкування розглядається як здатність досягати взаєморозуміння, вирішувати конфлікти та будувати гармонійні стосунки завдяки збалансованому використанню вербальних і невербальних засобів.

2. Результати емпіричного дослідження рівня комунікативних навичок показали, що більшість учнів мають низький рівень комунікативних та організаторських здібностей або рівень нижче середнього, що вимагає корекційної роботи для підвищення їх комунікативної компетентності. Крім того, ефективній комунікації та співпраці заважає конкурентно-агресивна позиція в міжособистісних відносинах.

3. Для підвищення рівня комунікативної взаємодії підлітків була розроблена система тренінгових занять, спрямованих на покращення знань норм і правил спілкування, вербальних і невербальних способів комунікації, усвідомлення важливості їх використання, гуманістичну

спрямованість особистості на взаємодію, емоційно-позитивне ставлення до партнера по спілкуванню та оволодіння навичками конструктивного спілкування.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

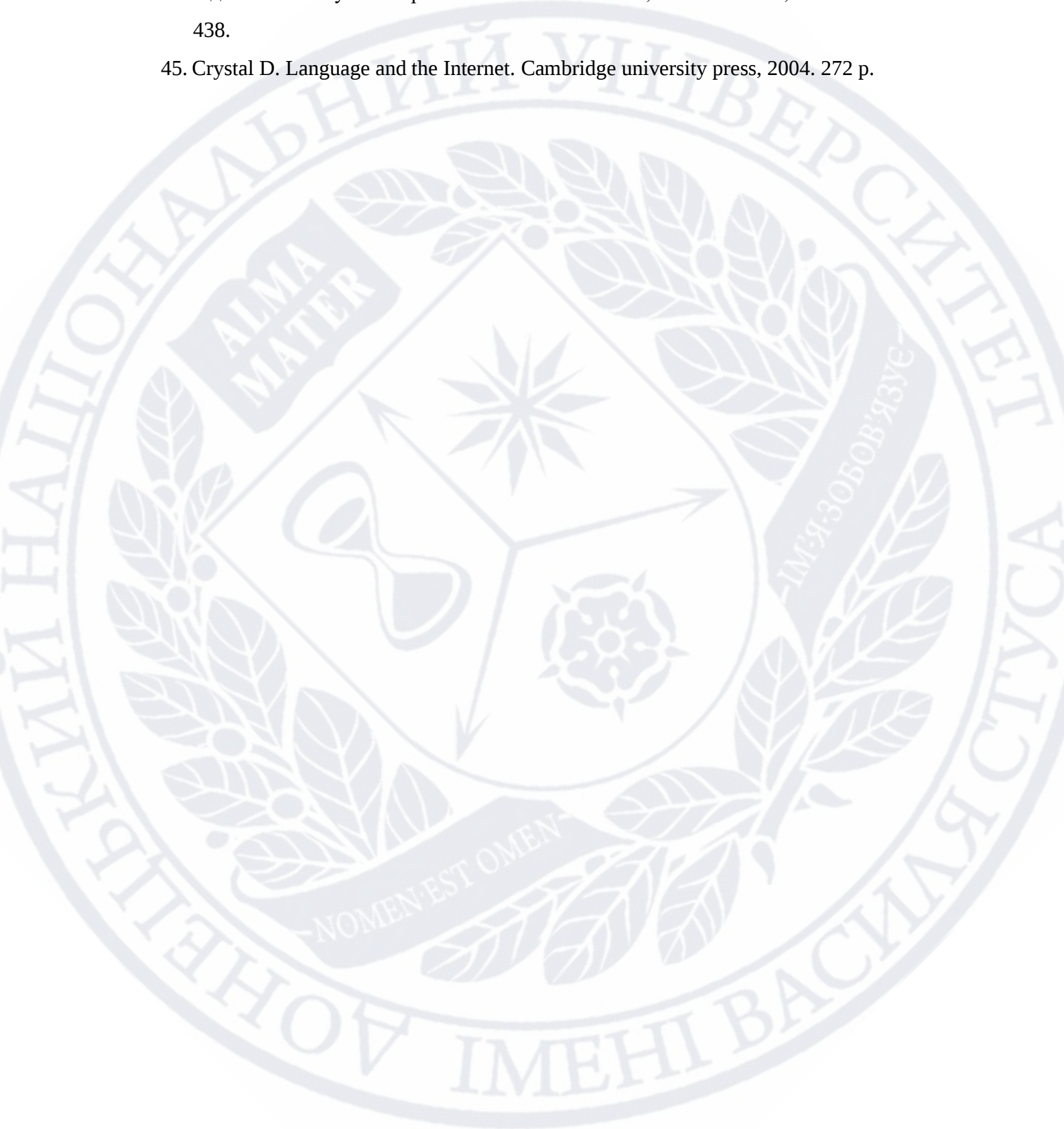
1. Белякова С.М., Шовкова К.О. Соціально-психологічні особливості розвитку особистості сучасного підлітка // «Молодий вчений» 2018. № 5 (57). С. 454-458.
2. Бікус О. О., Волошина В. В. Теоретичні засади формування комунікативної компетенції у підлітковому віці // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія 12: Психологічні науки. 2015. Вип. 1(46).С. 17-23.
3. Боровець О. Тренінг формування комунікативної компетентності підлітків Збірник наукових праць Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини. 2009. Вип. 3. С. 23-29.
4. Булах І. С. Психологія особистісного зростання підлітка. К.: НПУ ім. М.. Драгоманова, 2003. 340 с.
5. Вакуліч Т. М. Психологічні особливості поведінки підлітків у мережі «Internet» Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г.С.Костюка АПН України. К., 2006. Вип. 2. Т.8. С. 45-50.
6. Веретенко Т. Г., Снітко М. А. Компонентнісний підхід до діяльності підлітків у Інтернет-мережі Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. 2010. Вип. 84. С. 35-39.
7. Веретенко Т., Ярмоленко К. Соціально-педагогічна профілактика інтернет-залежності старшокласників Актуальні питання гуманітарних наук. 2018. Вип. 19. Т. 1. С. 145-149.
8. Деркаченко Я. А. Соціальні мережі як середовище для технологій маніпулятивного впливу // Сучасний захист інформації №1, 2016. С. 51-59.
9. Джонсон Д. Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування / Пер. з англ. В. Хомика. К.: Вид. дім «КМ Академія», 2003. 288 с.
10. Довгопол Ю. В. Психофізіологічні особливості підлітків, що сприяють формуванню кримінальної поведінки // Проблеми сучасної психології. 2012. Вип. 15. С. 163-171.
11. Зеленська З. П. Дослідження статевих відмінностей комунікативних умінь учнів основної школи // Актуальні проблеми психології. 2019. Том. VI. Психологія обдарованості. Вип. 16. С. 304-311.

12. Зимянський А. Психологічні особливості розвитку моральної позиції підлітків // Актуальні питання гуманітарних наук. 2012. Вип. 3. С. 252-257.
13. Зінченко О. В. Емпіричне дослідження психологічних характеристик інтернет-спілкування у підлітковому віці // Проблеми сучасної психології. Кам'янець-Подільський, 2015. Вип. 29. С. 251-265.
14. Карпенко Є. Організація тренінгу спілкування з дітьми різного віку: метод. Матеріали до практичних занять [для фахівців ОКР «Бакалавр» спеціальності 6.030102 «Психологія»]. Дрогобич: Вид. відділ ДДП ім. Івана Франка, 2016. 145.
15. Касьянова О. В. Формування комунікативної компетентності молодших підлітків у громадських дитячих об'єднаннях : автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.07 – теорія і методика виховання. К., 2011. 21 с.
16. Корніяк О.М. Психологія комунікативної культури школяра. К. : Міленіум, 2006. 336 с.
17. Косташ В. Психологічні особливості комунікативних здібностей підлітків // Магістерський науковий вісник Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. 2018. Вип. 29. С. 113–115.
18. Кривоніс Т. Г. Теорія та практика особистісної психотерапії // монографія. – К.: Вид. Дім «Слово», 2012. 280 с.
19. Кузьменко В., Міськова Г. Теоретичний аналіз проблеми розвитку комунікативних здібностей підлітків // Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент. 2012. Вип. 10. С. 95102.
20. Кулик Є., Бартош О. Культура віртуального спілкування. К., 2010. 65 с.
21. Кучаковська Г. А. Роль соціальних мереж в активізації процесу навчання інформативних дисциплін майбутніх вчителів початкової школи // Інформаційні технології і засоби навчання. 2015. Т. 47. № 3. С. 136-149.
22. Лавріненко В. А. Психологічні особливості становлення смислової сфери підлітків // Психологія і особистість. 2013. № 1. С. 59–74.
23. Лазаренко О. А., Веретенко Т. Г. Формування безпечної поведінки в інтернет-мережі // «Здобутки та досягнення прикладних та фундаментальних

- наук XXI століття» (7 серпня 2020 рік, Черкаси, Україна). Черкаси: МЦНД, 2020. Том 2. С. 26-28.
24. Лучинкіа А. І. Психологія інтернет-соціалізації особистості: монографія. Сімф. : АРІАЛ, 2013. 355 с.
25. Малєєва Н. С. Комунікативні інтернет-практики залежної від соціальних мереж молоді : автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.05 – соціальна психологія; психологія соціальної роботи. К., 2017. 24 с.
26. Мартиняк О. Психологічні особливості сучасних підлітків у виборі комунікативних засобів спілкування // Матеріали II Міжнародної студентської науково-технічної конференції „Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання“, 25-26 квітня 2019. Т. : ТНТУ, 2019. С. 292–293.
27. Митченко В. І. Розвивальна програма для підлітків 10-14 років «Грамматика ефективного спілкування»
28. Мільчевська Г. С. Структура особистісної самореалізації старшого підлітка в дитячому закладі оздоровлення та відпочинку // Збірник наукових праць [Херсонського державного університету]. Педагогічні науки. 2013. Вип. 63. С. 181-187.
29. Мойсєєва О.Є. Агресія підлітків: причини виникнення та можливості психокорекції. Юридична психологія. 2015. №1. С. 139-148.
30. Мусатов С. Психологія педагогічної комунікації: теоретико-методологічний аналіз. Київ-Рівне: Ліста-М, 2003. 176 с.
31. Немеш О. М. Психологія комунікативної діяльності в Інтернет просторі : автореф. дис. ... д-ра психол. наук : 19.00.01 «Загальна психологія, історія психології». К., 2017. 40 с.
32. Посохова В. В. Огляд практик спілкування в мережі Інтернет // Наукові студії із соціальної та політичної психології. Вип.31(34). К., 2012. С. 93-102.
33. Почепцов Г. Г. Інформаційна війна як інтелектуальна війна. URL: <http://osvita.mediasapiens.ua/material/13303>.
34. Сінельнікова Т. В. Психологічні особливості підлітків – активних користувачів соціальних мереж // Наука і освіта. 2014. №1. С. 50-55.

35. Столбов Д. Особливості інтернет-діяльності сучасного підлітка // Науковий вісник Мелітопольського державного педагогічного університету. Серія «Педагогіка». 2014. № 1(12). С. 327-331.
36. Тернопільська В. Формування комунікативної культури старшокласників засобами телекомунікаційних проєктів. Психологопедагогічні проблеми сільської школи: зб. наук. праць УДПУ ім. П. Тичини. Умань: ФОП Жовтий О.О., 2014. Вип. 49. С. 110-117.
37. Торопова О. Є. Тренінг розвитку комунікативної компетентності підлітків. URL: <https://vseosvita.ua/library/trening-rozvitku-komunikativnoikompotentnosti-pidlitkiv-436879.html>.
38. Турубарова А.В. Умови соціально-психологічного розвитку підлітків з обмеженими можливостями здоров'я // Педагогічна освіта: теорія і практика. Психологія. Педагогіка: Збірник наукових праць. 2018. № 29. С. 85-90.
39. Федорчук В. Соціально-психологічний тренінг «Розвиток комунікативної компетентності». Навч.-метод. пос. Кам'янець-Подільський: Абетка, 2003. 240 с.
40. Хоменко Є. Г. Психологічні особливості взаємодії вчителя з підлітками у педагогічному процесі // Вісник Харківського національного університету. Серія «Психологія». 2012. № 1009. С. 238-241.
41. Хомик Н. Комплексна програма корекційно – відновлюваних та розвивальних занять для роботи зі студентською молоддю (зі скарбнички практичного психолога) Хмельницький, 2014. URL: <http://www.xktei.km.ua/files/kpc.pdf>.
42. Шийка А.В. Вплив віртуального середовища інтернет на соціальну активність людей URL: <http://conf.inf.od.ua/doklady-konferentsii/spisok-materialov-konferentsii/58-shijka-a-v-studentki-2-go-kursufakultetu-pidgotovki-slidchikh-organiv-vnutrishnikh-sprav-nu-oyua-naukovijkerivnik-k-t-n-dotsent-zaderejko-o-v-vpliv-virtualnogo-seredovishcha-internet-nasotsialnu-aktivnist-lyudej>.
43. Шугайло Я. В. Інтернет-залежність та проблема її профілактики серед дітей та підлітків // Вісник Запорізького національного університету. Педагогічні науки. Запоріжжя, 2015. №2 (25). С. 17-24.

44. Якимчук Б. А. Психологічні особливості розвитку творчого мислення підлітків // Актуальні проблеми психології. Київ, 2012. Вип. 15, Ч. I. С. 431-438.
45. Crystal D. Language and the Internet. Cambridge university press, 2004. 272 p.



ДОДАТОК А

Методика КОС «Комунікативні та організаційні схильності» В.В. Синявський, В.В.Федорішин)

Методика дозволяє виявити організаційні та комунікативні здібності особистості, вміння налагоджувати контакти, бажання розширити коло друзів та знайомих, вміння орієнтуватися в незнайомому оточуванні, бажання приймати участь у груповій роботі, бути ініціативним, відстоювати свою думку та інше.

Методика складається з 40 запитань, на кожне з яких потрібно дати відповідь «так» або «ні». Запитання загального змісту і не мають всіх необхідних уточнень. Тому треба уявити собі типову ситуацію і довго не розмірковувати над уточненнями. При відповіді, звертайте увагу на перші слова і свою відповідь узгоджуйте з ними.

Для визначення рівня комунікативних та організаційних схильностей, потрібно розрахувати коефіцієнти. Це відношення кількості співпадаючих відповідей той чи іншої схильності до максимально можливої кількості співпадань (у даному випадку -20)

Інтерпритація зводиться до знаходження коефіцієнтів за двома шкалами: комунікативні та організаторські схильності, відповідну отриманим коефіцієнтам оцінки та рівня розвитку схильностей

1. Чи часто Вам вдається схилити друзів до прийняття ними Вашого рішення?
2. Чи довго Вас турбує почуття образи на Ваших друзів?
3. Чи завжди Вам важко орієнтуватися у критичній ситуації, що сталася?
4. Чи є у Вас потяг до встановлення нових контактів з різними людьми?
5. Чи Вам подобається займатися громадською діяльністю?

6. Чи правда, що Вам простіше і приємніше проводити час з книжками або за яким-небудь заняттям, ніж з людьми?
7. Якщо є перешкоди для Ваших планів та намірів, чи легко Ви відступаєте?
8. Чи легко Вам встановлювати контакти з людьми, які значно старші за Вас?
9. Чи любите Ви придумувати та організовувати ігри та розваги зі своїми товаришами?
10. Чи важко Вам долучитися до нової компанії?
11. Чи часто Ви відкладаєте на інші дні ті справи, які потрібно було виконати сьогодні?
12. Чи легко Вам вдається встановлювати контакти з незнайомими людьми?
13. Чи прагнете Ви, щоб Ваші друзі діяли у відповідності з Вашою думкою?
14. Чи важко Вам освоюватися у новому колективі?
15. Чи правда, що у Вас не буває конфліктів з товаришами через невиконання ними своїх обіцянок, зобов'язань та обов'язків?
16. Чи прагнете Ви при нагоді познайомитися та поспілкуватися з незнайомою людиною?
17. Чи часто при рішенні важливих справ Ви берете ініціативу на себе?
18. Чи дратують Вас оточуючі і чи виникає у Вас бажання побути на одинці?
19. Чи правда, що Ви звичайно погано орієнтуєтесь в незнайомій обстановці?
20. Чи подобається Вам постійно знаходитися серед людей?

21. Чи виникає у Вас роздратування, коли Вам не вдається закінчити розпочату справу?

22. Чи важко Вам проявити ініціативу, щоб познайомитися з іншою людиною?

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

24. Чи любите Ви приймати участь у колективних іграх?

25. Чи часто Ви проявляєте ініціативу при вирішенні питань, які стосуються Ваших друзів?

26. Чи правда, що Ви відчуваєте себе невпевнено серед малознайомих для Вас людей?

27. Чи правда, що Ви не прагнете довести правильність своїх дій та слів?

28. Чи вважаєте Ви, що Вам не важко додати пожвавлення в малознайому для Вас компанію?

29. Чи брали Ви участь в громадському шкільному житті?

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

31. Чи правда, що Ви не прагнете відстоювати свою думку, якщо товариші не прийняли її відразу?

32. Чи комфортно Ви себе відчуваєте у незнайомій компанії?

33. Чи охоче Ви організовуєте різні заходи для друзів?

34. Чи правда, що Ви відчуваєте себе достатньо впевнено та спокійно, коли доводиться щось казати великій групі людей?

35. Чи часто Ви запізнюєтесь на ділові зустрічі та побачення?

36. Чи правда, що у Вас багато друзів?

37. Чи часто Ви буваєте у центрі уваги своїх друзів?

38. Чи часто Ви ніяковієте при спілкуванні з малознайомими людьми?

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

Обробка результатів: Окремо розраховуються ктлькість збігів відповідей так/ні для комунікативних та організаторських схильностей.

Комунікативні схильності:

Відповідь «так» на питання: 1;5;9;13;17;21;25;29;33;37;

Відповідь «ні» на питання: 3;7;11;25;19;23;27;31;35;39;

Організаторські схильності:

Відповідь «так» на питання: 2;6;10;14;18;22;26;30;34;38;

Відповідь «ні» на питання: 4;8;12;16;20;24;28;32;36;40;

Для визначення рівня комунікативних та організаційних схильностей, потрібно розрахувати коефіцієнти. Це відношення кількості співпадаючих відповідей той чи іншої схильності до максимально можливої кількості збігів

(у даному випадку -20)

$K_k = K_x / 20$; $K_o = O_x / 20$; (А.1)

Де K_k -коефіцієнт комунікативних схильностей;

K_o -коефіцієнт організаційних схильностей;

K_x та O_x – кількість співпадаючих відповідей комунікативних схильностей та організаційних відповідно;

Таблиця А1

Шкала оцінювання:

Кк	Ко	Оцінка
0,10-0,45	0,2-0,55	1
0,46-0,55	0,56-0,65	2
0,56-0,65	0,66-0,7	3
0,66-0,75	0,71-0,8	4
0,75-1,00	0,81-1,00	5

Рівень 1-низький рівень комунікативних та організаційних схильностей.

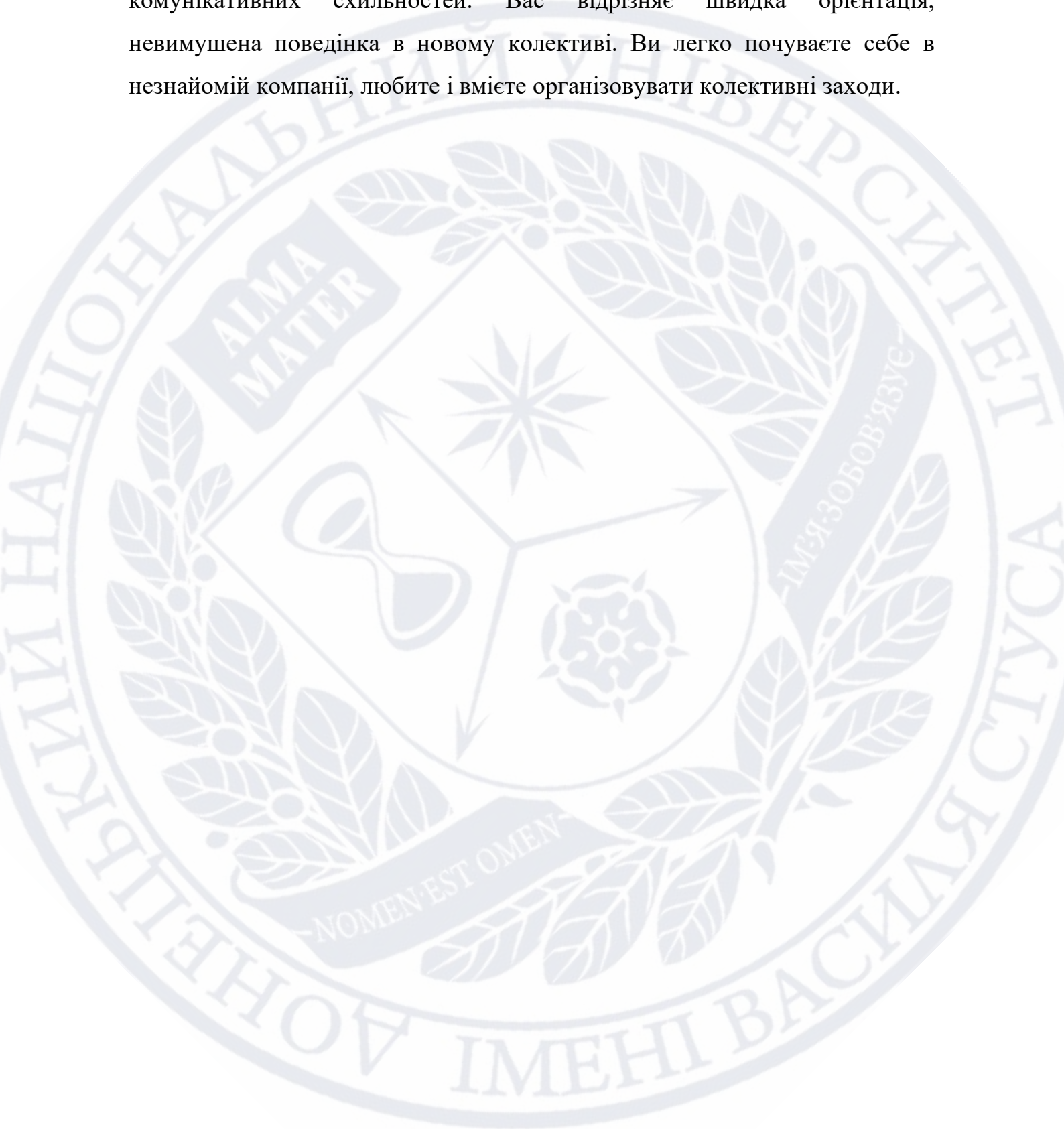
Рівень 2-комунікативні та організаційні схильності нижче середнього рівня. Ви не прагнете до спілкування, відчуваєте себе скуто в незнайомій компанії, обмежуєте знайомство, у вільний час Вам краще побути на самоті, маєте труднощі при встановленні контактів та нових знайомств, а також виступаючи перед аудиторією, не відстоюєте свою думку. Не проявляєте ініціативу у громадській діяльності та уникаєте прийняття рішень.

Рівень 3- середній рівень схильностей до організаторської та комунікативної діяльності. Ви прагнете до контакту з людьми, не обмежуючи коло знайомств, відстоюєте думку. Однак потенціал цих схильностей не стійкий.

Потрібно зайнятись їх розвитком.

Рівень 4 – якщо Ви отримали оцінку 4, то Вас можна віднести до людей з високим рівнем комунікативних та організаторських схильностей. Ви легко встановлюєте контакти, знайомитеся з новими людьми, активно приймаєте участь у громадській діяльності, відстоюєте свою думку, активно намагаєтеся розширити коло знайомств, здатні приймати самостійні рішення. З задоволенням допомагаєте друзям та виявляєте ініціативу в спілкуванні.

Рівень 5 – найбільш високий рівень організаторських та комунікативних схильностей. Вас відрізняє швидка орієнтація, невимушена поведінка в новому колективі. Ви легко відчуваєте себе в незнайомій компанії, любите і вмієте організовувати колективні заходи.



ДОДАТОК Б

Тест міжособистісних відносин Лірі

Респондентам пропонуються 128 оціночних суджень, які треба уважно прочитати. Якщо певне судження відповідає уявленню підлітка про себе, треба обрати відповідь «так». Якщо повної впевненості немає, відповідь «так» не обирається.

Інтерпретація включає розрахунки по формулам «Домінування/Підпорядкування» та «Дружелюбність/Ворожість». Позитивне значення за формулою «Домінування» характеризує прагнення людини до лідерства у спілкуванні та домінування у міжособистісних відносинах. Негативне значення вказує на відмову від лідерства та тенденцію до підпорядкування.

Інші думають про нього прихильно:

1. Справляє враження на оточуючих
2. Уміє розпоряджатися, наказує
3. Уміє наполягати на своєму
4. Володіє почуттям гідності
5. Незалежний
6. Здатний сам подбати про себе
7. Може проявити байдужість
8. Здатний бути суворим
9. Строгий, але справедливий
10. Може бути щирим
11. Критичний до інших
12. Любить поплакатися
13. Часто сумний
14. Здатний проявляти недовіру
15. Часто розчаровується
16. Здатний бути критичним до себе

17. Здатний визнати свою неправоту
18. Охоче підкоряється
19. Поступливий
20. Вдячний
21. Захоплюється, схильний до наслідування
22. Поважний
23. Шукає схвалення
24. Здатний до співпраці та допомоги
25. Прагне ужитися з іншими
26. Приязний⁶ доброзичливий
27. Уважний, ласкавий
28. Делікатний
29. Підбадьорюючий
30. Чуйний на заклики про допомогу
31. Безкорисливий
32. Здатний викликати захоплення
33. Користується в інших повагою
34. Володіє талантом керівника
35. Любить відповідальність
36. Впевнений в собі
37. Самовпевнений, напористий
38. Діловий, практичний
39. Любить змагатися
40. Стійкий, наполегливий де треба
41. Невблаганний, але неупереджений
42. Дратівливий
43. Відкритий, прямолінійний
44. Не виносить, щоб їм командували

45. Скептичний
46. На нього важко справити враження
47. Образливий і делікатний
48. Легко бентежиться
49. Невпевнений у собі
50. Поступливий
51. Скромний
52. Часто вдається до допомоги іншим
53. Дуже шанує авторитети
54. Охоче приймає поради
55. Довірливий і прагне радувати інших
56. Завжди люб'язний в обходженні
57. Дорожить думкою оточуючих
58. Товариський, уживчивий
59. Добросердний
60. Добрий, надає впевненості
61. Ніжний, м'якосердий
62. Любить піклуватися про інших
63. Щедрий, безкорисний
64. Любить давати поради
65. Справляє враження значущої людини
66. Начальнико-наказовий
67. Владний
68. Хвалькуватий
69. Гордовитий та самовдоволений
70. Думає тільки про себе
71. Хитрий, розважливий
72. Нетерпимий до помилок інших

73. Корисливий
74. Відвертий
75. Часто недружелюбний
76. Озлоблений
77. Скаржник
78. Ревний
79. Довго пам'ятає свої образи
80. Самобичуючийся
81. Сором'язливий
82. Безініціативний
83. Лагідний
84. Залежна, несамотійна
85. Любить підкорятися
86. Надає іншим приймати рішення
87. Легко потрапляє в халепу
88. Легко піддається впливу друзів
89. Готовий довіритися будь-кому
90. Схильний до віх без розбору
91. Симпатизує всім
92. Всіх прощає
93. Переповнений співчуттям надмірно
94. Терплячий до недоліків, великодушний
95. Прагне бути покровителем
96. Прагне до успіху
97. Чекає від кожного захоплення
98. Розпоряджується іншими
99. Деспотичний
100. Снобб судить інших за достатком

101. Марнославний
102. Егоїстичний
103. Холодний, черствий
104. Уїдлиий, глузливий
105. Злий, жорстокий
106. Часто гнівливий
107. Байдужий
108. Злопам'ятний
109. Проїнятий духом протиріччя
110. Впертий
111. Недовірливий, підозрілий
112. Боязкий
113. Сором'язливий
114. Відрізняється надмірною готовністю підкорятися
115. М'якотілий
116. Майже нікому нічого не заперечує
117. Нав'язливий
118. Любить, щоб його опікали
119. Надмірно довірливий 121. Прагне знайти
122. З усіма погоджується
123. Завжди доброзичливий
124. Любить усіх
125. Дуже поблажливий до оточуючих
126. Намагається утішити кожного
127. Піклується про інших на шкоду собі
128. Псує людей надмірною добротою

Результати:

1. Авторитарний: 1-4; 33-36; 65-68; 97-100;

2. Егоїстичний: 5-8; 37-40; 69-72; 101-104;
3. Агресивний: 9-12; 41-44; 73-76; 105-108;
4. Підозрілий: 13-16; 45-48; 77-80; 117-120;
5. Підпорядковується: 17-20; 49-52; 81-84; 113-116;
6. Залежний: 21-24; 53-56; 85-88; 117-120;
7. Доброзичливий: 25-28; 57-60; 89-92; 121-124;
8. Альтруїстична: 29-32; 61-64; 93-96; 125-128;

Домінування = $(I-V) + 0,7*(VIII+II-IV-VI)$ (Б.1) де I-III -октанти

Дружелюбність = $(VII-III) + 0,7*(VIII-I-IV+VI)$ (Б.2)

Таблиця Б1

Інтерпретація результатів:

0-4 бали – низький ступінь прояву:	адаптивна поведінка
5-8 балів – помірний ступінь:	адаптивна поведінка
9-12 балів – високий ступінь :	екстремальна поведінка
13-16 балів – екстремальний:	поведінка близька до патології:

Бали переносяться на коло – діаграму, кінці з'єднуються, утворюючи профіль особистості. Заштриховується простір. Найбільш заштриховані октанти – це переважаючий стиль відносин особистості. Низькі бали можуть бути ознакою скритності, особливо якщо немає октантів вище 4 балів.

Позитивне значення за формулою «Домінування» характеризує прагнення людини до лідерства у спілкуванні та домінування у міжособистісних відносинах. Негативне значення вказує на відмову від лідерства та тенденцію до підпорядкування.

Позитивний результат за формулою «Дружелюбність» свідчить про доброзичливість та добрі взаємовідносини з оточуючими. Негативний

показник за формулою вказує на наявність агресивно-конкурентної позиції, що є перешкодою ефективної співпраці. Кількісні показники- це ступінь прояву цих характеристик.

Перші 4 октанти характеризують тенденції до домінування, незалежності думки, наявності власної точки зору з питань та готовності її відстоювати. Інші свідчать про переважання тенденцій до невпевненості, податливості та схильності до компромісів.

ДОДАТОК В

Таблиця В1 Результати за формулами «Домінування/
Підпорядкування» та «Дружелюбність/Ворожість»

Домінування(+)/підпорядкування(-)	Дружелюбність(+)/ворожість(-)
-10,9	-18,6
-6,8	-9,5
8,4	14
4,2	-2,1
0,6	8,3
-0,3	4
-1,6	5,5
-16,3	13,3
7,3	-7,3
10,2	-3
-2	-5,4
11,5	-1,5
-1,8	-5,3
-4,7	-12,3
-3,2	-7,9
12,9	5,4
-15,5	11,6
1,7	-0,4
-9	12,3
7,3	14,6
-5,8	6,9

Результат по октантам. Тест міжособистісних відносин Лірі

№	I	II	II I	IV	V	VI	VI I	VI II
1	3	12	14	12	9	7	1	0
2	4	7	10	11	8	5	4	5
3	6	8	4	1	6	6	11	11
4	10	7	7	7	10	4	7	10
5	6	5	10	3	11	6	12	12
6	9	8	6	6	10	8	10	7
7	8	7	9	10	11	9	11	14
8	5	5	2	5	8	11	9	8
9	13	5	9	8	5	4	8	8
01	11	9	12	7	5	7	9	11
11	9	7	12	11	11	7	8	11
21	11	9	5	6	3	5	7	7
31	7	4	11	11	6	7	12	10
41	3	7	14	7	7	7	8	6
51	12	7	11	12	11	9	8	8
61	13	8	9	5	5	8	13	12
71	1	2	2	4	13	8	8	5
81	6	5	5	6	5	4	4	6
91	4	5	6	8	13	9	12	12
02	8	7	4	4	7	7	13	13
22	8	7	13	10	11	13	15	12

1



ДОДАТОК Г

Система тренінгових занять.

Заняття №1. «Тімбілдінг. Формування командного духу»

Мета: розвиток навичок самопрезентації, побудова ефективної командної взаємодії в групі підлітків, створення сприятливого психоемоційного простору;

1. Вступна частина:

Вправа «Знайомство» (Н.Хомик)

Мета: привітання, знайомство.

Учасники обирають собі ім'я, яке є для них найбільш приємним.

Представляються і дещо розказують про себе (можливо – це хобі, девіз, короткі рядки з біографії тощо) + очікування від роботи. **Гра «Числа»**

Мета: зняття емоційної напруги; розвиток уваги;

«Прийняття правил групової роботи» (Є. Карпенко)

Мета: визначити правила роботи, що сприяє ефективній роботі;

Тренінгова робота передбачає наявність певних рамок, норм взаємодії між тренером та учасниками групи, учасників групи між собою тощо.

Домовленості між групою і тренером:

1. Змістовні: Я – повідомлення; Говорити на «ти»; Коли хтось говорить, всі мовчать; Конфіденційність; Добровільність + відповідальність; Прагнення до щирості; Право на іншу точку зору (Я+ – Ти+).

2. Рамкові: Запізнення; Мобільні в режимі «без звуку».

Важливим елементом тренінгу і одним із чинників його успішності є також розмежування відповідальності тренера та учасників групи:

1. Відповідальність тренера: Якість викладання; Методи; Спрямованість процесу на результат.

2. Відповідальність учасників: Активність; За співпрацю між собою і тренером; За результат.

2. Основна частина:

Мозковий штурм. Різниця між поняттями «команда» та «група»

Мета: закріплення понять «команда» та «група», розуміння різниці між ними.

Обговорюємо актуальну тему тимбілдингу, згуртованості та командної роботи. Не секрет, що тимбілдинг запорука успішності та результативності. Як ви думаєте, що таке «група» та що таке «команда»? В чому різниця між поняттями?

Група – тимчасове об'єднання з певних причин.

Команда – група людей, у яких є спільне завдання або мета;

В якому випадку результати будуть кращі? Чому?

«Перше враження» (О. Торопова)

Мета: визначити значення першого враження, формування комунікативних навичок підлітків;

Ведучий повідомляє, що на якість спілкування впливає перше враження, яке справляють співрозмовники один на одного. Ведучий пропонує учасникам визначити, яке перше враження вони справляють на незнайомих людей.

Обговорення: Яким є перше враження оточуючих людей про вас? Чому ви так вважаєте? Що є причиною формування саме такого враження? На що ви звертаєте увагу, коли знайомитеся з новою людиною? Як впливає перше враження на подальше спілкування?

Інформація про «Фактори першого враження»(О.Торопова)

Мета: ознайомити з чинниками першого враження та як формується;

Це інформаційне повідомлення можна опрацювати методом мозкового штурму.

«Успішність спілкування багато в чому залежить від першого враження, яке люди справляють один на одного, а формується воно залежно від власного досвіду, контексту (ситуації) спілкування, загальної атмосфери спілкування (позитивної/негативної), власного стану, настрою, а також від таких факторів:

1. «Фактор перевершеності». Спрацьовує у випадку нерівності партнерів за ознаками соціального статусу, авторитету, інтелекту, рівня матеріальної забезпеченості. Так, люди схильні переоцінювати і приписувати особисті якості тим, хто їх перевершує за якимось значимим параметром.

2. «Фактор привабливості». Схильність переоцінювати та приписувати особистісні якості людині, яка подобається з зовні. Існують також культурні стереотипи сприйняття фізіогноміки.

3. «Фактор ставлення до нас». Схильність оцінювати вище тих людей, які ставляться до нас гарно, і приписувати негативні якості тим, хто ставиться до нас гірше чи не так, як ми бажаємо.

Перше позитивне враження призводить, як правило, до перевірки партнера по спілкуванню, а негативне – до недооцінки.

Допомагає справити позитивне перше враження уміння усміхатися співрозмовнику. Тренер повідомляє, що особливо важливо усміхатися під час встановлення контакту з партнером по спілкуванню.

3. Завершальна частина:

Завдання: Завдання: «Спільний малюнок»

Мета: отримання навичок роботи в команді; групова взаємодія; розвиток організаторських здібностей;

Отримують на аркушах А4 роздруковані частини малюнку, які при з'єднанні утворюють один спільний малюнок. Складність у спільних частинах малюнку.

Обговорення почуттів, що виникли під час створення спільного малюнку

Зворотній зв'язок.

Вправа «Вогник по колу»

Мета: міжособистісна взаємодія;

Заняття №2. «Ефективне спілкування. Невербальне спілкування»

Мета: ознайомити учасників тренінгу з невербальними каналами комунікації, формувати комунікативні навички, розвивати навички самопрезентації, самовдосконалення.

1. Вступна частина.

Вправа «Самопрезентація» (Н. Хомик)

Мета: формування установок на виявлення позитивних особистісних та інших якостей, розвиток вміння представити себе.

Учасникам дається наступна інструкція: «В самопрезентації ви повинні спробувати відобразити свою індивідуальність так, щоб решта учасників одразу запам'ятали того, хто виступає. Наприклад, «Я висока, сильна і впевнена у собі людина. Зовнішність у мене звичайна, а от волосся гарного кольору і трохи в'ється, що є предметом легкої заздрості багатьох жінок. Але головне, на що хочу звернути увагу – зі мною у будь якій компанії цікаво та весело, знаєте, як правило, граю роль тамادي» або «Моя зовнішність та можливості звичні. Єдине, в чому я розбираюсь, можливо краще інших і готова присвятити увесь свій час – це смачно готувати та пригощати».

Вправа «Знайди пару»

Мета: зняття емоційної напруги, розвиток комунікативних навичок, краще порозуміння.

Учасники повинні знайти та об'єднатися в групи з іншими учасниками з таким же кольором очей.

2. Основна частина.

Презентація «Невербальна комунікація».

Мета: ознайомити з невербальними засобами комунікації.

- очі і контакт за допомогою погляду (той, хто слухає дивиться в очі іншому, потім вбік, на стіл, вниз...);
- обличчя і його експресія;
- жести;
- пози;

- тактильні відчуття (дотики);
- дистанція під час спілкування (повтор однієї і тієї ж фрази на різних відстанях).

Виконаймо вправу для перевірки важливості практичного використання невербальних каналів комунікації». **Вправа «Розкажи історію» (Н.Хомик)**

Мета: відпрацювання навичок отримування і передачі інформації, використання невербальних засобів комунікації;

Учасники групи діляться двійки: перший розповідає про якусь історію з життя, другий – слухає його, згодом, зазначаючи, якою була реакція слухача при зміні невербальних каналів комунікації.

Обговорення вправи: як змінювались відчуття, коли ваш співрозмовник змінював реакцію на пропонувану вами інформацію, чи важко було продовжувати діалог?

Вправа «Крокодил»

Мета: відпрацювання навичок невербальної комунікації, створення сприятливого емоційного стану;

Учасник витягує картку з назвою одного з почуттів. Завдання зобразити без слів як виглядає людина яка переживає такі відчуття. Задача інших відгадати його. Як тільки відгадано, починає наступний учасник.

Вправа «Крокодил у смартфоні»

Мета: відпрацювання навичок комунікації у віртуальній взаємодії.

Завдання: напишіть повідомлення сусіду використовуючи лише смайли.

Радію! Ти молодець! Дуже прикро! Поздоровляю!

Вітаю! Сумую! Нудьга! Свої варіанти! Як зміниться речення «Привіт» та різні смайли. Демонстрація та обговорення. Вгадали чи ні. Які прийоми використовували для зображення інтенсивності почуття. Складності порозуміння порівняно з «живим крокодилом».

Завершальна частина:

Вправа «Малюнок»

Мета: розвиток вміння взаємодіяти в парі, розвиток невербальних навичок комунікації.

В сформованій парі намалювати разом малюнок без слів. На виконання вправи відводиться приблизно 5 хвилин.

Вправа «Прощання»

Повернутися до того, хто поруч, подарувати усмішку, сказати побажання

Заняття №3. «Ефективне спілкування - Активне слухання»

1. Вступна частина

Вправа «Вогник по колу».

Мета: привітання, налаштування, зняття емоційної напруги.

Вправа «Руханка».

Мета: зняття емоційної напруги, розминка, вміння взаємодіяти, знайомство учасників.

Завдання вишукуватися по черзі за днем народження, початок – 1 січня – кінець 31 грудня.

3. Основна частина.

Презентація «Прийоми активного слухання» (Н.Хомик) Мета: ознайомити учасників з прийомами активного слухання.

1. Безмовне слухання.
2. Угу-піддакування («ага», «угу», «так-так», «ну», кивання підборіддям, тощо).
3. Відлуння – повторення останніх слів співрозмовника.
4. Дзеркало – повторення останньої фрази із зміною порядку слів.
5. Парафразування – передача змісту висловлювання партнера іншими словами.

6. Спонування – вигуки та інші вирази, які спонукають співрозмовника продовжити перервану мову («Ну і ...», «Ну і що далі?», «Давай-давай»).

7. Уточнюючі запитання – питання типу: «Що ти мав на увазі, коли говорив есхатологічний?».

8. Пряме запитання – питання типу: «Що-де-коли-чому-навіщо», що розширюють сферу спілкування; нерідко такі питання відволікають оповідача від головної думки розмови.

9. Оцінка, поради.

10. Продовження – коли слухач вклинюється в мовлення і намагається завершити фразу, розпочату що говорить, «підказує слова».

Робота в парах « Прийоми слухання» .

Один із вас буде слухачем, а інший – оповідачем. Оповідач повинен розповідати щось слухачеві, а той повинен його уважно слухати. При цьому оповідач повинен стежити за реакціями, поведінкою та жестами партнера. Така розмова триває 2 -3 хвилини, а потім співрозмовники міняються ролями».

Після проведення цієї вправи учасники обговорюють поведінку слухача. Як він реагував на ваші повідомлення? Чи кивав він головою? Чи просто мовчи слухав? Можливо перепитував, уточнював?

Культура активного слухання» (Н.Хомик)

Мета: поради для формування комунікативних навичок, вмінь діалогічного спілкування.

«Під час комунікації чергуються мова і слухання, а вміння слухати не менш важливе, ніж уміння промовляти. Однак володіють ним далеко не всі вчителі. Невміння слухати нерідко є основною причиною неефективної педагогічної комунікації, непорозумінь і навіть конфліктів. Часто невіміння слухати породжене нестабільністю уваги, відволіканням на власні роздуми, внаслідок чого спотворюється сприйняття змісту повідомлень. Дається взнаки перцептивне перекручування – здатність

людини змінювати або взагалі не сприймати інформацію, яка їй видається небезпечною, тривожить, викликає почуття невпевненості, не відповідає уявленню про себе чи картину світу. Якщо, наприклад, людина не хоче, то може не чути критики на свою адресу або не запам'ятати чийогось прохання, виконати яке їй важко.

Слухання є не просто мовчанням, а активною діяльністю, що вимагає уваги. Передують йому бажання почути, інтерес до співрозмовника. Воно забезпечує зворотний зв'язок, інформує про сприйняття співрозмовника. З метою оволодіння мистецтвом слухання, вчитель має вміти підтримувати увагу (спрямованість і стійкість уваги, візуальний контакт), використовувати елементи невербального спілкування (погляд, жести, пози), репліки і заохочення, а також виявляти розуміння і симпатію. Особливо важливе значення мають такі невербальні аспекти, як слухання «всім тілом»: коли людині цікаво, вона несвідомо повертається обличчям до співрозмовника, нахиляється до нього, встановлює з ним візуальний контакт, тобто концентрує увагу на співрозмовникові.

Слухати і здійснювати вербальний зворотний зв'язок можна порізно. Основними типами реакцій на мовлення співрозмовника є оцінювання, тлумачення, підтримка, уточнення, чуйність і розуміння. Найчастіше використовують оцінювання, рідше – тлумачення, уточнення, підтримку і розуміння – дуже рідко. Щоб слухання було ефективним, оцінні судження та інтерпретації бажано звести до мінімуму або краще зовсім ними не користуватися, бо це створює ефект «вимірювання» думки, почуттів співрозмовника своїми мірками, порівняння їх зі своєю шкалою цінностей.

Слухання відбувається в нерефлексивній і рефлексивній формах.

Нерефлексивне (умовно-пасивне) слухання полягає у невтручанні в мову співрозмовника. Попри те, воно активне, тому що потребує належного зосередження співрозмовника, який виявляє підтримку, заохочення, розуміння за допомогою стислих відповідей, що дає змогу

продовжити розмову (репліки: «Так», «Розумію», «Це цікаво», «Продовжуйте», «Чи можна докладніше?»); невербальні прийоми: доторкання руки, зміна дистанції тощо). Неправильна побудова репліки спричинює порушення контакту.

Небажаними є фрази «Ну, давай», «Не думаю, що так уже й погано...».

Нерефлексивне слухання застосовують, коли співрозмовник висловлює ставлення до певної події, прагне обговорити наболілі питання, відчуває себе скривдженим, має труднощі у висловлюванні думок, розв'язує важливу проблему або за потреби стримати емоції в розмові з людиною, яка займає високу посаду. Воно безперспективне й недоцільне, якщо співрозмовник не хоче розмовляти.

Рефлексивне (активне) слухання передбачає активний зворотний зв'язок з метою контролювання точності сприймання інформації, допомагає з'ясувати розуміння почутого. Застосовують його за потреби з'ясувати зміст повідомлення. Іноді люди починають розмову зі вступу, не наважуючись приступити до головного, оскільки невпевнені в собі. Подоланню цієї проблеми допомагає вміння слухати рефлексивно, тобто з'ясовувати реальний зміст розмови. Під час спілкування використовують такі види рефлексивних відповідей:

— з'ясування. Воно проявляється у звертанні до співрозмовника за уточненнями з допомогою відкритих запитань (змушують дати розгорнуту або уточнюючу відповідь) і закритих (вимагають відповіді: «Так», «Ні»). Відкриті запитання доцільніші: «Будь ласка, уточніть це»; «Чи не повторите ще раз?», «Я хочу перевірити, чи правильно тебе зрозумів, будь ласка, повтори ще раз...» та інші;

— перефразування. Така відповідь сприяє уточненню почутої інформації, підсилює розуміння змісту бесіди. Вона полягає в передаванні мовцю його ж висловлювань словами співрозмовника: «Як я зрозумів, ти маєш на увазі...», «Ви гадаєте, що...», «Інакше кажучи, ви вважаєте, що...»;

— відображення почуттів. Відповідь акцентує на емоційному стані співрозмовника, його ставленні до змісту розмови. Відмінність між почуттями і змістом повідомлення певною мірою відносна, її не завжди можна визначити, якщо співрозмовник побоюється негативної оцінки, приховує своє ставлення до подій, фактів. Демонстрація під час зворотного зв'язку розуміння переживань співрозмовника допоможе йому краще розібратися у них. Відображаючи почуття мовця, співрозмовник демонструє розуміння його стану, виявляє психологічну підтримку. Ефективні при цьому фрази: «Мені здається, що...», «Напевне, ви відчуваєте...»;

— резюмування. Його застосовують для підсумування тривалої розмови, поєднання її фрагментів у цілісний контекст формулювання висновків. Типові вступні фрази: «Підсумовуючи сказане вами, можна...», «Вашою метою, як я зрозумів(ла), є...» тощо.

Такі висловлювання свідчать, що співрозмовник говорить виключно «від себе», демонструє, що це тільки його розуміння, він може помилятися, а тому готовий до перегляду своїх думок, ставлень, оцінок, висновків. Загалом рефлексивне слухання спрямоване на пошук взаєморозуміння, діалог, допомагає конкретизувати зміст спілкування, свідчить про повагу співрозмовника до мовця, прагнення їх зрозуміти.

Гра «Данетки»

Мета: розвинути навички уважно слухати, вміння правильно формулювати питання;

Ведучий зачитує ситуацію з картки. По черзі ставлять запитання. Є 3 підказки.

Поради «Успішна комунікація» (Н.Хомик)

Мета: надати рекомендації і поради для формування комунікативних навичок, формування вмінь діалогічного спілкування, підвищення культури спілкування.

1. Говоріть по черзі. Не забувайте, ви не єдиний актор у театрі і це не моновистава. Зазвичай люди почувають себе зігнорованими, коли їх вічно перебивають. Хорошим рішенням буде дати іншій людині можливість теж комунікувати, вашому співрозмовнику буде приємно, а ви матимете час, щоб обдумати дискусію чи вашу наступну репліку. Безперечно, спочатку це складно, особливо, коли ви завжди приймали лише активну та безпосередню участь у розмові, але трішки тренувань і все повинно вдатись.

2. Забудьте про упередження. Як часто ми закриваємо рота нашому співрозмовнику лише за те, що він сказав щось, із чим ми не погоджуємось? Ми звичайні люди, у нас завжди складається певне враження про речі та ставлення до них, і це абсолютно нормально. Але ви прекрасно знаєте, що усе на цьому світі має як мінімум дві сторони – так та ні, погано чи добре, правильно чи неправильно.

Залиште ваше ставлення, що уже давно сформувалось стосовно тої чи іншої речі, та просто слухайте співрозмовника. Ви будете здивовані – наскільки багато нового ви дізнаєтесь. Можливо, у кінцевому випадку навіть і переглянете своє ставлення.

3. Практикуйте зоровий контакт. Дискусія без зорового контакту – це немов тіло без душі. Дивлячись своєму співрозмовнику у вічі, ви показуєте своє зацікавлення у розмові, надаєте якоїсь своєрідної інтимності вашому діалогу.

Деяким людям зоровий контакт вдається досить складно, оскільки вони соромляться цього, почувають себе не комфортно. Але повірте, зоровий контакт є тою річчю, котрої слід дотримуватись під час розмови.

4. Виявляйте повагу. Із культурною та тактовною людиною надзвичайно цікаво, а головне приємно спілкуватись. Повага необхідна для правильного та коректного співіснування, отож, не забуваймо про неї.

5. Тиша. Часом краще жувати, ніж говорити. Іноді, нічого не сказавши, ви скажете набагато більше. Повідомлення, котре ви хочете

донести до співрозмовника, коли нічого не говорите, можна легко прочитати за допомогою мови жестів, міміки тощо. Але будьте обережними, мова тіла може легко вас видати.

Спробуйте скористатись хоча б деякими із цих порад, і ви неодмінно будете свідками того, як ваша комунікація перейде на новий більш якісний рівень та стане надійним інструментом досягнення ваших цілей. **Вправа «Спина до спини»**

Мета: усвідомлення важливості активного слухання.

Два учасники сидять спина до спини та ведуть діалог.

Обговорення: Чи легко було вести розмову? Чому

3. Завершальна частина.

«Рефлексія»

Мета: закріплення результатів тренінгу.

Що було легше слухати чи говорити? Які техніки активного слухання використовували?

Заняття №4 «Розвиток організаторських та комунікативних здібностей, впевненої поведінки»

Мета: сприяти розвитку здібностей розуміти інших, розвивати комунікативні навички, організаторські здібності, інформувати про відкриту позу, впевнену поведінку, публічний виступ.

1. Вступна частина.

Вправа «Привітання»

Мета: привітання, налаштування, зняття емоційної напруги.

Учасники поділяються на 3 групи: європейці, японці, африканці. Європейці тиснуть руку, японці кланяються, африканці торкаються ногами.

Вправа -розминка «Мікрофон» (Н.Хомик)

Мета: розвиток навичок самопрезентації, формування комунікативних вмінь.

Учасникам тренінгу пропонується продовжити речення:

- Якби мій настрій мав колір, то він би був...
- Якби мій настрій міг звучати, то він би зазвучав, як...
- Якби мій настрій оцінити за 10-бальною шкалою, то він відповідав би.

Замість мікрофона використовують маркер. Висловлюються усі учасники тренінгу.

2. Основна частина.

Мозковий штурм Публічний виступ.

Ваш знайомий містер Х довго готувався до публічного виступу в іншому місті. Дуже хвилювався, так як розумів що не є добрим оратором. Пересилив хвилювання, він витримав це випробування і тепер ділиться з вами досвідом. «Коли я вийшов на трибуну, я відчував себе жахливо: хвилювався, руки тремтять, ноги підгинаються. Але думаю: не буду це показувати, щоб не ганьбитися. Кажу: «Добрий день, шановні леді та джентльмени!

Яка чудова погода сьогодні! Сподіваюсь, ви відчуваєте себе так же бадьоро та весело як і я» Та і все б нічого, якби голос не тремтів. Ну, думаю, не просто мені буде говорити. Вирішив вибачитися наперед, щоб задобрити аудиторію. Кажу: «Вибачте, не встиг добре підготуватися. Із-за того, що погано спав. У вас в місті дуже кепські готелі.» Відчуваю – щось не те кажу. Щоб виправитися, продовжую: « Тем не менш, сподіваюсь, що мій виступ буде корисним. Як люди вже немолоді що багато бичили у світі, ви усі розумієте які безцінні знання в мене» Я не розумію. Чому ці 40 річні дядьки та тітки в аудиторії так посмурніли та навіть образились. Ну прям як діти малі! Я ще більше розхвилювався і став читати свій доклад по аркушу. С конспектом спокійніше. Хотілося швидше це все закінчити та піти. Я швиденько проторохтів і збіг з трибуни. Ось як все було!»

Завдання: Послухав розповідь, знайдіть комунікативні помилки та етичні. Дайте рекомендації щодо правильної підготовки та організації публічного виступу.

Вправа «Дзеркало»

Мета: опрацювати впевнені та невпевнені пози.

Два кола. Внутрішнє коло – впевнену або невпевнену позу. Зовнішнє коло вгадує.

Вправа «Глина та скульптор»

Мета: продемонструвати ознаки відкритої пози під час спілкування.

Ведучий повідомляє, що необхідно вміти володіти «мовою тіла», зокрема демонструвати відкриту позу для успішного спілкування.

Спочатку ведучий пропонує учасникам сісти зручно в кріслах. Далі учасники об'єднуються в трійки і сідають у коло, щоб бачити один одного. Один учасник «ліпить» пози обох співрозмовників, які, на його думку, відповідають відкритості до спілкування, готовності до контакту. Скульптори по черзі демонструють свої скульптури.

Ведучий коригує пози і стисло повідомляє про ознаки відкритої зацікавленої пози: сидючи на стільці, корпус тіла повинен бути нахилений вперед, шия трохи витягнута вперед; руки і ноги не схрещувати.

Особа може посунутися вперед, коли вона зацікавлена, і назад – якщо їй нудно чи страшно. Але порада під час розмови трохи нахилитися вперед при уважній поведінці не завжди себе виправдовує під час спілкування з представником іншої культури, тому слід певний час спостерігати, зберігаючи природну, спокійну позу, щоб мати можливість пристосуватися до співрозмовника.

Як правило, під час виконання першої частини вправи учасники «розвалюються» на стільцях, тому тренеру треба наголосити на тому, що індивідуальні уявлення про зручність пози не завжди відповідають демонструванню поваги до співрозмовника. Варто привести приклади та зауважити, що вербальна інформація та поза людини повинні збігатися.

Вправа «Перехоплення ініціативи» (О.Торопова)

Мета: навчити включатися в розмову, не перебиваючи інших.

Перед виконанням вправи ведучому варто наголосити, що важливо вміти включитися у розмову таким чином, щоб мати можливість висловитися, але не образити інших людей.

Один учасник починає розповідати щось іншому (тема визначається чи може бути довільною), а решта по черзі або довільно намагається включитися в розмову і перехопити ініціативу її ведення, не ображаючи нікого та не поводячи себе грубо чи агресивно.

Питання для обговорення: Які труднощі відчували, коли намагалися включитися в розмову? Чи вдалося поводити себе не грубо і як саме?

Ведучий наголошує на тому, що вміння відстоювати свою точку зору, не ображаючи почуттів чи гідності іншої людини, називається асертивною, або відповідальною поведінкою. **Вправа «Правильне питання»**

Мета: усвідомити важливість правильного запитання, розвинути навички комунікації.

У ведучого є малюнок (наприклад прямокутник з точкою). Учасники по черзі задають питання, щоб дізнатися що намальовано.

Аналіз питань.

Завершальна частина.

Вправа «Поважний стільчик»

Мета: активізація вміння учасників контролювати себе; формування установки на позитивний результат в гармонізації свого життя та самовдосконалення; вироблення вміння ставити перед собою цілі та послідовно досягти їх.

Перед колом ставиться стільчик. Ведучий пояснює учасникам, що це «шановний і поважний стільчик». Той, хто сідає на цей стільчик, з почуттям гідності і самоповаги продовжує речення: «Сьогодні я пишаюсь...»

Всі учасники тренінгу сідають на стільчик і висловлюються. Далі відбувається обговорення: учасники діляться своїми враженнями, своїми почуттями та висловлюють подяку за проведену роботу

Д/з «Портрет»

Мета: групова взаємодія, розвиток творчих здібностей, розвиток комунікативних навичок.

Заняття №5. Особливості спілкування у соціальних мережах».

Мета: підвищення рівня комунікативних здібностей у віртуальному просторі.

1.Вступна частина.

Вправа «Привітання»

Вправа «Пори року»

Мета: привітання, налаштування, зняття емоційної напруги.

Розбитися на групи за днем народження на 4 пори року, не використовуючи слів.

3. Основна частина.

Мозковий штурм «Відмінності у живому спілкуванні та спілкуванні в інтернеті. Етикет ділового спілкування.

Мета: ознайомити учасників з правилами інтернет спілкування, етикою ділового спілкування.

Завдання: відправити ділове повідомлення тренеру (відправити д/з; щось запитати)

Вправа «Повідомлення»

Мета: опрацювати вміння писати повідомлення у віртуальному середовищі.

- 1) однокласнику, який хворіє;
- 2) запитати домашнє завдання;
- 3) написати другу з вільної теми;
- 4) організувати колективну гру або який-небудь захід для вільної кількості учасників;

5) привітати з днем народження;

Дискусія «Позитивні та негативні сторони інтернету»

Мета: у груповій взаємодії з'ясувати позитивні та негативні сторони інтернету.

Учасники діляться на 3 групи: «плюс», «мінус», «судді».

Вправа «Плітка» (Н.Хомик)

Мета: показати роль трансформації інформації, не правильного трактування новин, зміни повідомлення відповідно до особливостей сприйняття її різними людьми.

Ведучий виводить за двері 4-х учасників, а решті зачитує «плітку»: «Сьогодні четвер. Погода кепська: хмарно, накрапає дрібний дощик. Настрій поганий, та ще й треба готуватися до завтрашньої контрольної з математики. Але хлопці збираються у кіно, на якийсь новий і досить цікавий фантастичний фільм. Але, в принципі, вся група збирається на виставку собак, що розмістилася за кіно палацом. Треба взяти 3 гривні. Я не можу визначитися – куди все ж таки податися. Проблема. Складно. Нудно і сумно».

Коли з-за дверей виходить перший учасник, один з присутніх у групі розповідає «плітку», яку він щойно слухав. Згодом заходить другий учасник і той перший, який щойно почув «плітку», розповідає її іншому і т.д.

Ведучий підсумовує: «Ситуація ніколи не може передатися достеменно. Одна людина достовірно не запам'ятавши інформації, передає її іншій. А друга цю інформацію трактує по-своєму. І врешті-решт. Це призводить до пліток».

Обговорення: Чи зрозуміли Ви, що відбувалося щойно? Як змінювалася інформація, зважаючи на переповідача? Чи були певні деталі, які опустив при переказі учасник? А які додав від себе? Як ви вважаєте, у нашому житті часто таке трапляється? Що потрібно зробити, щоб

уникнути цього? (розвивати критичне мислення і не сприймати все, що говорять «на віру», перевіряти достовірність інформації).

Завершальна частина.

Завдання «Створити сторінку у соціальній мережі»

Мета: усвідомити доступність та відкритість інформації¹ у соціальних мережах, групова взаємодія.

Варіанти: моделі, науковця, художника, блогера...

Обговорення: Що спільного? Що відрізняє сторінку моделі від сторінки фізкультурника? По чому ми робимо висновки? Доступність та конфіденційність інформації

Заняття №6. «Основні уміння хорошого співрозмовника» Мета: формувати знання про основні комунікативні навички, необхідні для ефективного спілкування; розвивати уміння встановлювати контакт, активно слухати та використовувати невербальне спілкування; виховувати під час проведення заняття бажання покращувати особистісні якості, важливі для спілкування.

1. Вступна частина

Вправа «Візуальне відчуття» (Н. Хомик)

Мета: удосконалення перцептивних навичок сприйняття й представлення один одного.

Усі сідають колом. Ведучий просить, щоб кожен уважно подивився на обличчя, зовнішні характеристики (одяг, аксесуари, бейджики різного кольору) інших учасників. Через 2-3 хв. всі закривають очі і намагаються уявити собі образ інших учасників групи. Впродовж 1-2 хв. потрібно фіксувати в пам'яті образи, які вдалося найкраще уявити (запам'ятати). Після виконання вправи група обговорює свої відчуття й повторює вправу. Завдання: кожний учасник групи намагається відтворити в пам'яті якомога більшу кількість учасників тренінгу.

2. Основна частина

Вправа «Я очима інших» (О. Торопова)

Мета: з'ясувати уявлення учасників про власні особистісні якості, необхідні для ефективного спілкування.

Кожен учасник отримує по 2 роздруківки з якостями, які проявляються під час спілкування. На одній з них він відмічає ті 5 якостей, які йому притаманні. На спину кожному чіпляється такий же листок, де інші учасники відмічають по 5 якостей, які, на їхню думку, характерні для товариша.

Орієнтовний список якостей: говіркий, мовчазний, співчутливий, байдужий, агресивний, доброзичливий, активний, пасивний, емоційний, стриманий, щирий, лицемірний, уважний слухач, неуважний слухач, толерантний.

На роздруківці якості варто розташувати для зручності у стовпчик і звернути увагу учасників на те, що вони утворюють пари. Далі кожен з учасників порівнює власне уявлення про свої особистісні якості та бачення інших людей. Обговорення: Що під час порівняння виявилось для вас несподіваним? З чим ви погоджуєтесь/не погоджуєтесь? Яким мене бачать друзі, вихователі, малознайомі люди? Які із зазначених якостей пов'язані з ефективним спілкуванням?

Вправа «Розкажи історію» (Н. Хомик)

Мета: відпрацювання навичок отримування і передачі інформації, використання адекватних вербальних і невербальних засобів комунікації.

Учасники об'єднуються в пари. Кожний з учасників по черзі розказує своєму партнерові яку-небудь історію. Це має бути змістовна історія, яку можна розказати усій групі.

Потім, в кожній із пар один із партнерів переходить по колу (по часовій стрілці) в іншу пару. В нових парах учасники один одному розповідають ті історії, які почули від попереднього співрозмовника.

Після цього всі повертаються в коло і розповідають ту історію, яку вони почули в другий раз. Після кожної розповіді тренер звертається до того, від кого розповідаючий почув дану історію і до того хто розповідав її

першочергово. Задають питання про втрачені деталі, чи правильно відтворили історію та ін.

Обговорення. Що було втрачено а що нового додалося до історії? Які висновки ви зробили у процесі виконання вправи? Для чого ми виконували цю вправу?

Вправа «Помилки активного слухання» (Н. Хомик)

Мета: інформування учасників про типові помилки і труднощі, які виникають у процесі слухання співрозмовника.

«У процесі слухання виникають такі труднощі:

- відключення уваги (відвернути увагу може все, що є незвичайним чи дратує);

- висока швидкість розумової діяльності (людина думає в 4 рази швидше, ніж говорить);

- антипатія до чужих думок (людина більше цінує власні думки);

- вибірковість уваги (концентрація уваги на тому, що викликає найбільший інтерес);

- потреба у висловленні репліки (бажання перебити і/чи відповісти співрозмовнику).

Заважають слуханню зовнішні і внутрішні перешкоди. До **зовнішніх перешкод слухання** відносяться:

- фізичний дискомфорт (спека, холод, втома, головний біль та ін.);
- відволікаючі подразники (телефонні дзвінки, стукіт, гул та ін.);
- зайнятість думками про інше (зустрічі, справи, термінові повідомлення);

- заздалегідь підготовлені відповіді;

- готовність до нудьги (очікування нудьги від спілкування спричинює віддалення від партнера);

- розмови про себе (заклопотаність собою, власними потребами);

- персоналізація (припущення людини, що співрозмовник говорить про неї, обмежує її сприйняття);

- ставлення до співрозмовника (симпатія або ворожість);
- недостатньо голосне спілкування, монотонність, занадто швидкий або повільний темп мовлення;
- зовнішній вигляд, манери співрозмовника;
- оточення чи пейзаж;
- надмірне завантаження власними проблемами та ін.

Внутрішні перешкоди слухання пов'язані зі звичками, наприклад самозаглиблюватися, міркувати про щось інше.

Правильно обрана тактика слухання забезпечує очікувану ефективність комунікативної взаємодії співрозмовників».

Вправа «Безперешкодне спілкування»

Мета: показати роль відволікання на якість спілкування з іншими, дати можливість відчувати на собі дію концентрації та відволікання у розмові.

Використовуючи отримані знання, підлітки об'єднуються у пари та розповідають один одному по дві історії, дотримуючись вимог – коли слухача щось відволікає, і коли він повністю сконцентрований на розповіді і спілкуванні з однолітком.

Обговорення: Як ви себе почували, коли співрозмовник уважно вас слухав і коли відволікався? Що було важче особисто вам – уважно слухати чи показувати відволікання? Як ви зазвичай слухаєте співрозмовника? Який висновок можете зробити з виконання цієї вправи?

Вправа «У кожного своя собачка»

Мета: продемонструвати особливості сприйняття.

Завдання: описати або швидко на малювати те, що я зараз скажу.

«Собачка»

Учасники зачитують відповіді. Тренер зазначає, що мав на увазі застібку на куртці. Обговорюють важливість використання прийомів активного слухання.

3. Завершальна частина

Вправа на релаксацію «Психічний спокій» (Н. Хомик)

Мета: розслаблення учасників, заспокоєння, зниження внутрішнього напруження, тривожності, оптимізація психоемоційного стану.

«Прийміть на стільці зручну для себе позу. Нахиліть голову злегка вниз. Руки покладіть на коліна. Заплющте очі. Починайте виконувати першу вправу «фізичний спокій». Розслабте м'язи тіла. Пошепки кажіть: «Мої м'язи розслаблені».

Розслабитись – означає звільнитись від усіх м'язових затисків. Скажіть ще раз: «М'язи розслаблені», постарайтесь відчувати розслаблення. Сконцентруйте увагу на руках. Скажіть: «Руки розслаблені». Зробіть паузу.

Постарайтесь відчувати розслаблення рук. Скажіть: «Руки розслаблені, м'яві».

Добре відчуваю це».

Ваша увага спрямовується на ноги. Скажіть: «Розслаблені ноги, розслаблені м'язи ніг, розслаблені пальці ніг, розслаблені м'язи стегон, усі м'язи ніг розслаблені, м'яві».

Пошепки сказали ці фрази та відчували розслаблення рук і ніг. Продовжуйте розслаблення всього тіла.