

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

О. В. БОБІНА

ОСНОВИ ПСИХОЛОГІЇ У ПИТАННЯХ І ВІДПОВІДЯХ

Навчальний посібник

Рекомендовано Вченою радою НУК



ВИДАВНИЦТВО
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ІМ. АДМІРАЛА МАКАРОВА

2023

УДК 159.9(075.8)

Б72

Автор

О. В. Бобіна, канд. іст. наук

Рецензенти:

К. Г. Трибулькевич, д-р пед. наук;

І. Є. Чугуєва, канд. психол. наук;

Ю. П. Коренєва, канд. психол. наук

*Рекомендовано Вченою радою НУК як навчальний посібник
(протокол № від 28.10.2022 р.)*

Бобіна О. В.

Б72 Основи психології у питаннях і відповідях : навчальний посібник / О. В. Бобіна. – Миколаїв : НУК, 2023. – 152 с.

ISBN 978-966-321-464-1

Навчальний посібник складається із запитань і відповідей, які розкривають головний зміст науки психології. Така подача навчального матеріалу дає змогу зосередитись на базових знаннях. Посібник дозволяє по новому організувати індивідуальну і самостійну роботу студентів усіх спеціальностей.

Призначено, для всіх хто цікавиться психологією, психологічною культурою, культурою комунікації та спілкування.

УДК 159.9(075.8)

© Бобіна О. В., 2023

© Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова, 2023

ISBN 978-966-321-464-1

ЗМІСТ

Від автора.....	7
<i>Розділ 1. Вступ до науки психології. Основні</i>	
поняття науки психології.....	11
1. Що таке психологія, що вона вивчає.....	11
2. Що таке психіка: дуже коротке визначення.....	12
3. Мозок, нервова система, психіка і зв'язок між ними	12
4. Як психіка себе проявляє. Розвиток психіки.....	14
5. Що таке свідомість. Як свідомість виявляє себе.	
Несвідоме. Підсвідоме.....	16
6. Як розвивалась наука про психіку.....	18
7. Як наука досліджує психіку людини.	
Методи психології.....	22
8. Місце психології в системі наук. Які є галузі	
науки психології.....	24
9. Психічне здоров'я. Психічні захворювання	
та їх профілактика.....	26
10. «Таємничі» явища психіки.....	28
Українсько-англійський словник	29
Розділ 2. Психічні процеси та їх характеристики.....	31
1 (11). Що таке відчуття. Які особливості	
мають відчуття	31
2 (12). Що таке сприймання. Які особливості	
сприймання.....	35
3 (13). Що таке увага. Які особливості уваги	37

4 (14). Що таке пам'ять. Які особливості пам'яті.....	39
5 (15). Що таке мислення. Які особливості мислення.....	41
6 (16). Що таке уява. Які особливості уяви	44
Українсько-англійський словник	46
Розділ 3. Психічні стани та їх особливості	48
1 (17). Що ми розуміємо під емоційною сферою особистості. Що таке почуття та емоції	48
2 (18). Емоції, їх загальне визначення та особливості	51
3 (19). Що таке стрес і його особливості	56
4 (20). Дружба, любов і кохання як емоційно-почуттєві феномени.....	58
5 (21). «Вищі» почуття: моральні, естетичні, інтелектуальні.....	60
Українсько-англійський словник	62
Розділ 4. Особистість у психології.....	64
1 (22). Що таке особистість з погляду психології.....	64
2 (23). Що таке темперамент. Які особливості темпераменту.....	67
3 (24). Що таке характер. Які властивості характеру можна виділити	69
4 (25). Що таке здібності. Як можна характеризувати здібності	72
5 (26). Що таке воля. Які особливості волі.....	76
6 (27). Потреби та мотиви в житті людини.....	78
7 (28). Що таке діяльність. Якою є діяльність.....	80
Українсько-англійський словник	83
Розділ 5. Соціальна психологія	84
1 (29). Що вивчає соціальна психологія.....	84
2 (30). Що таке група. Особливості групи. Поведінка людей у групі. Конформізм і самовизначення особистості в групі.....	84
3 (31). Спілкування як невіддільна характеристика людини	87

4 (32). Що таке комунікативний процес.....	90
5 (33). Які є види спілкування.....	93
6 (34). Як відбувається діалог. Що важливіше в діалозі: говорити чи слухати.....	96
7 (35). Невербальне спілкування: загальна характеристика	100
8 (36). Жінка і чоловік у спілкуванні: чи є різниця.....	103
9 (37). Що нам заважає спілкуватись: бар'єри спілкування.....	104
10 (38). Конфлікт у контексті спілкування: історія і теорія конфлікту	106
11 (39). Теорія конфлікту (I): характеристика конфліктів, розгортання конфлікту в часі	109
12 (40). Теорія конфлікту (II): види та причини конфліктів	112
13 (41). Теорія конфлікту (III): стратегії поведінки в конфлікті та способи його вирішення	118
Українсько-англійський словник	123
Додатки	124
I. Основні етапи становлення психології як науки	124
II. Основні форми прояву психіки та їх взаємозв'язок.....	124
III. Увага. Види уваги та їх порівняльні характеристики.....	125
IV. Пам'ять	126
V. Мислення. Види мислення	127
VI. Властивості мови	128
VII. Почуття.....	129
VIII. Структура особистості (за С. Л. Рубінштейном)	129
IX. Етапи вольової дії	129
X. Основні види діяльності особистості.....	130
XI. Вікові етапи людського життя та їхні особливості.....	122

ХІІ. Фактори, які впливають на тривалість життя людини	132
ХІІІ. Причини, які призводять до скорочення людського життя.....	132
ХІV. 100 найвидатніших психологів ХХ століття.....	133
Джерела і література	140
Навчальна література.....	140
Довідкова література.....	141
Загальна література.....	122
Добірки відеоматеріалів до курсу.....	145
Післямова	148

ВІД АВТОРА

Шановний читачу! Цей навчальний посібник складено на основі лекцій, які автор читав для студентів Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова з 1997 по 2010 рр. Педагогіку та психологію автор вивчав у далекі студентські роки. Чи не вперше в Україні, в 1988 р., нам, студентам-історикам Київського університету, симпатичний доктор філософських наук Лариса Тимофіївна Левчук розповідала про психоаналіз З. Фрейда та малювала схему співвідношення «Id», «Ego» та «Super-Ego». А через дев'ять років, я, як молодий доцент, виконуючи розпорядження завідувача кафедри соціально-гуманітарних дисциплін Вашкевича Віктора Миколайовича, почав читати курс «Основи психології і педагогіки». Причина була проста – молода викладачка психології переїхала до Ізраїлю. Вдячний усім, хто допоміг мені зрозуміти значення цієї чудової науки. Вдячний студентам, які «примушували» читати книжки з психології та писати лекції. Завдяки студентам я підготував лекції з курсів «Ділові комунікації і конфліктологія», «Теорії особистості», «Політична ідеологія і політична психологія», «Педагогіка вищої школи». Базові знання з психології дозволили по-новому поглянути на історію України, зрозуміти краще соціологію.

Щоб не пропадали лекції і не запилювались по теках, я вирішив їх оприлюднити. Трохи запізно. Адже реформатори від освіти «прибрали» курс психології з обов'язкової

програми підготовки, а більшість «технарів» радо підтримала цей крок. Разом з тим принцип вибіркової навчальних дисциплін дозволяє запропонувати навчальні курси, присвячені людській психіці, сучасним студентам.

Виходячи із принципів академічної доброчесності, хочу згадати основних авторів, доробок яких став основою моїх лекцій з психології. Зрозуміло, що більшою мірою, мої лекції стали переробленням класичних і популярних підручників. Для тих, кому 40+, базовим є підручник Артура Петровського¹ (1924–2006). Перше видання підручника з'явилося у 1970 р. Якщо ігнорувати «марксистсько-ленінсько-комуністично-партійну» складову, то це ґрунтовний, добротний, класичний радянський підручник, яким можна користуватись і на початку ХХІ ст. Другим класиком став Михайло Ярошевський² (1915–2001) і його праці з історії психології. Разом з лекціями з соціальної психології Галини Андрєєвої³ (1924–2014) ці тексти стали основою моїх лекцій.

З української наукової бібліографії неоціненну допомогу надав «Психологічний словник»⁴. Лаконічний, але ґрунтовний, він став певним зразком для написання власних текстів. З 90-х рр. з'являються для широкого загалу роботи українських психологів. «Головними» серед них стали роботи за редакцією О. Киричука і В. Роменця⁵ – академічних психологів з цікавою концепцією викладу матеріалу. Але для

¹ Петровський А. В. Общая психология: учебник для студентов педагогических институтов. Москва, 1970. 479 с.

² Ярошевский М. Г. История психологии. Москва: Мысль, 1976. 462 с.

³ Андреева Г. А. Социальная психология: учебник для факультетов психологии университетов. Москва: МГУ, 1980. 414 с.

⁴ Психологічний словник / за ред. В. І. Войтка. Київ: Вища школа, 1982. 216 с.

⁵ Основи психології: підручник / за заг. ред. О. В. Гнатюк, В. А. Роменця. Київ: Либідь, 1999. 632 с.

студентів-технарів і мова, і концепція були надто складні. З другої половини 90-х рр. з'являється ряд посібників і підручників, які, на нашу думку, вдало поєднали популярний і науковий підходи до розуміння психології. В 1999 р. з'явився посібник за редакцією Юрія Трофимова⁶. Він рекомендувався не лише для студентів педінститутів та університетів, а й для всіх студентів різноманітних вищих навчальних закладів. У 2000 р. з'явився ґрунтовний навчальний посібник Петра М'ясоїда⁷. Як на нашу думку, він цілком міг називатись «підручником», а підібрана бібліографія не втратила актуальності до сьогодні. Таким чином, з 2000-х рр. з'являються нові навчальні курси і навчальна література. Багато було російської літератури. Найкращими, на мою думку, стали роботи Людмили Столяренко⁸.

Та все ж, як на мене, найкращими залишаються підручники Жо Годфруа⁹ (1939) та Девіда Майерса¹⁰ (1942). Чудовий стиль викладу матеріалу, поєднання науковості із «легкістю» тексту, поєднання теорії психології із практикою життя західного суспільства подали новий зразок підручника, який відрізнявся від радянського.

Саме ці автори допомогли скласти власні лекції, висловити свої думки і запропонувати їх на суд широкого загалу.

Хочу подякувати всім, хто допомагав і підтримував ідею написання посібника. Особливо хочу згадати Людмилу

⁶ Психологія: підручник / за ред. Ю. Л. Трофимова. Київ: Либідь, 1999. 558 с.

⁷ М'ясоїд П. А. Загальна психологія: навчальний посібник. Київ: Вища школа, 2000. 479 с.

⁸ Столяренко Л. Д. Основы психологии. Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. 672 с.

⁹ Жо Годфруа. Что такое психология / под ред. Г. Г. Аракелова. Пер. с фр. Москва: Мир, 1992. 491 с.

¹⁰ Майерс Дэвид Дж. Социальная психология / пер. З. Замчук. Санкт-Петербург: Питер, 2013. 800 с.

Петрівну Берко, яка, на жаль, пішла від нас у кращий світ, і від якої завжди можна було отримати «Miracle Kick» для продовження роботи.

Особлива подяка Трибулькевич К. Г., Чугуєвій І. Є., Коренєвій Ю. П., Ляшко А. В., які читали текст і давали поради.

Цей посібник побачив світ завдяки невтомній і прискіпливій праці Марії Володимирівни Челушкіної.

Ваші зауваження і пропозиції прошу надсилати на електронну пошту: oleg.bobina@nuos.edu.ua.

З повагою автор!

P. S. Посібник був готовий до друку у минулому 2022 р., і у квітні мав побачити світ. Російська війна проти України відклала видання на рік.

Психіка і свідомість українців за цей рік пережили шок, афект та стрес разом узяті. Українці відчували страх, гнів, ненависть та іншу мішанину почуттів. Але завдяки мужності, патріотизму і «холодному» розсудку українці та наші союзники відстояли свободу, зламали плани окупантів і вже тривалий час ведуть війну з загарбниками.

Війна, на жаль, стає постійним стресом для нашої психіки й свідомості. Саме тому зростає актуальність психологічних знань, психологічного впливу на особистість і наше оточення, психогігієни. Особливо це важливо для молоді, для її ментального здоров'я.

Дякую всім, хто цей рік був поруч, хто допоміг і допомагає «переживати» війну. Особлива подяка студентам, які «роблять» та «створюють» сенс мого професійного життя.

Велика подяка працівникам редакційно-видавничого відділу НУК ім. адм. Макарова пані Ользі Вакулі та пані Вікторії Коровченко. Робота з ними покращує тексти та приносить особисте задоволення. Всупереч війні і складним життєвим ситуаціям, вони продовжили роботу, що є свідченням високого професіоналізму та академічної культури.

Розділ 1. ВСТУП ДО НАУКИ ПСИХОЛОГІЇ. ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ НАУКИ ПСИХОЛОГІЇ

1. Що таке психологія, що вона вивчає

Поняття «психологія» складається з двох грецьких слів: *psyche* – душа, *logos* – наука, знання. В буквальному перекладі – це знання про душу. Сам термін «психологія» вперше з'явився в XVIII ст. у праці германського філософа Христіана Вольфа.

Для раціонального знання важко пояснити, що таке душа. Тому наука почала замислюватись над універсальною характеристикою, яка притаманна матеріальному світу і яку можна покласти в основу дослідження цього світу. Такою характеристикою для психології є здатність елементів матеріального світу відбивати навколишнє середовище, реагувати на навколишній світ, змінюватись, пристосовуватись під впливом теперішніх обставин. Камінь під впливом сонця, води, вітру перетворюється на пісок. Днище судна (деревина, метал), перебуваючи у воді, обліплюється молюсками і змінюється під їхнім впливом, втрачаючи свої властивості. Ці явища в природно-матеріальному світі досліджує наука фізика і її прикладні галузі. Ці явища у світі всього живого досліджує біологія. Такі явища у світі тварин досліджує зоологія. Аналогічні явища у світі рослин досліджує ботаніка. А яка галузь знань досліджує ці процеси у людини? Можемо дати відповідь, що процеси активного відбитку

(«сканування») світу і самої себе, реакції на навколишній світ, здатність змінюватись і пристосовуватись у людини вивчає наука психологія.

2. Що таке психіка: дуже коротке визначення

Все живе відбиває світ, реагує на оточуюче середовище, змінюється під впливом оточуючого середовища, пристосовується до оточуючого середовища не лише за допомогою фізичних процесів, а і за допомогою психіки. Що таке психіка?

Психіка – це властивість високоорганізованої, живої матерії, яка виникає на певному етапі розвитку життя і є особливою формою відображення світу.

3. Мозок, нервова система, психіка і зв'язок між ними

Функціонування психіки (психічна діяльність організму) здійснюється за допомогою особливих фізіологічних механізмів. Ці механізми – результат еволюції живої матерії від примітивних одноклітинних організмів до вищих тварин. Ці механізми спеціалізовані. В основі функціонування цих механізмів лежить робота рецепторів, нейронів, головного і спинного мозку (центральна нервова система), периферійної нервової системи. Від **рецепторів** (від лат. *receptor* – той, що сприймає) – специфічних нервових утворень, що є кінцями чутливих нервових волокон, починається шлях «збудження». Від рецепторів збудження попадає до нейронів. **Нейрон (неврон)** (від грец. *νεῦρον* – волокно, «нерв»), особлива «базова» вузькоспеціалізована нервова клітина, що переробляє «збудження» у нервові імпульси (хімічні, електричні) і передає їх до нових закінчень, що контролюють діяльність т. зв. виконавчих органів (наприклад, м'язів). Кількість нейронів і їх різноманітність впливає на складність нервової системи.

Головний мозок (від лат. *cerebrum*; також лат. *encephalon* від дав.-гр. *ἐγκέφαλος* – «усередині голови») – головний відділ центральної нервової системи, зосередження нейронів. Головний мозок складається з 90–95 млрд нейронів, які поєднані між собою особливими зв'язками. Нейрони, що взаємодіють, виробляють електричні імпульси, і за їх допомогою контролюють діяльність всього організму. Мозок, особливо мозок людини, має дуже складну будову. Виділяють відділи головного мозку які відповідають за здійснення тієї чи іншої реакції або дії. Унікальна властивість людського мозку – пластичність. Якщо вражений один із відділів, інші, деякий час, можуть здійснювати його функцію, або навіть перебирати ці функції на себе. Мозок людини відповідає за: обробку інформації, яка йде від органів чуття; планування діяльності; прийняття рішень; координацію і управління рухом; емоції; увагу; пам'ять; сприймання і генерацію мови. Найвища функція головного мозку – мислення і моделювання. Людина досягла певного прогресу у вивченні мозку, але багато що в його роботі є загадкою. Середня маса головного мозку новонародженої людини 350–400 г, дорослої людини 1300–1600–2000 г. Сучасна наука нараховує п'ять відділів головного мозку. Мозок ділять на три великі частини: півкулі, мозочок, стовбур головного мозку. Головний мозок «енергетично-витратний» орган і використовує 50 % глюкози, що виробляє організм. А загалом мозок використовує від 20 до 25 % енергії, що виробляє весь людський організм. Саме тому вчені вважають мозок досить ефективною «енергетичною» машиною. Адже на величезну роботу він витрачає невелику кількість енергії. Сучасні дослідження порівнюють мозок людини з енергетичною машиною або жорстким диском комп'ютера. Створюються математичні моделі мозку.

Спинний мозок розташований у хребетному каналі. Довжина спинного мозку у дорослої людини 40–45 см, ширина – 1,0–1,5 см, а маса в середньому 30–40 г. Спинний мозок поділяється на п'ять частин: шийну, грудну, поперекову, крижову та куприкову. У людини спинний мозок починається на рівні верхнього краю першого шийного хребця. Спинний мозок відповідає за складні рухові операції організму, активізує всю скелетну мускулатуру. Спинний мозок пропускає через себе імпульси які йдуть до головного мозку і в зворотному напрямку.

Центральна нервова система, яка об'єднує головний і спинний мозок, функціонує як єдиний механізм. Діяльність усіх цих елементів формує феномен вищої нервової діяльності, який певним чином лежить в основі психіки.

Складовим елементом нервової системи є також **периферична нервова система**. Завдяки їй центральна нервова система пов'язана з усіма органами тіла. Периферична нервова система за допомогою особливих нервів, що отримують зовнішні сигнали, відповідає за координацію рухів, за реакцію на небезпеку і стрес, за стимуляцію травної системи, сечостатевої системи, за відпочинок. Діяльність центральної нервової системи разом з діяльністю периферичної нервової системи, збагачена свідомістю (у вузькому розумінні) і свідомою діяльністю, формує унікальний феномен психіки людини.

4. Як психіка себе проявляє. Розвиток психіки

Психіка як феномен живої матерії пройшла довгий шлях розвитку: від елементарних форм до свідомості. Можемо розглядати виникнення і розвиток психіки у тваринному світі, виникнення і розвиток психіки (свідомості) людини, і розвиток психіки конкретної людини в онтогенезі, тобто починаючи з народження і до кінця життя.

Першою формою реагування на зовнішній світ стало формування феномену подразнення або тропізм. Тропізм (від грец. *τροπος* – поворот, напрямок) – спосіб реагування певними рухами стосовно до біотичних (життєво важливих) факторів, орієнтація відносно сприятливих і несприятливих умов життя, оточуючого середовища. Найпростішим прикладом тропізму є реакція амеби на температуру води.

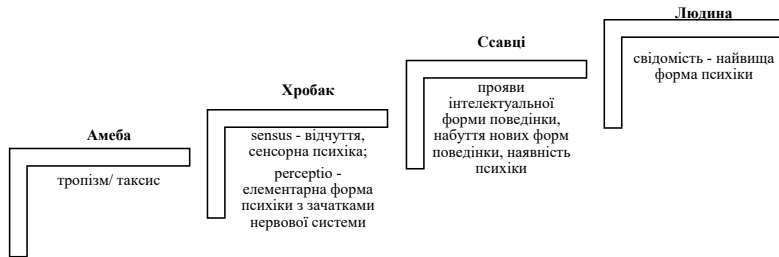
З розвитком живих організмів з'являється чутливість (від лат. *sensibilis* – чуттєвий, *sensual perception* – чуттєве сприймання) – як відбиток окремих характеристик феномену, що впливає на організм. Найпростіший приклад – реакція павука не на «жертву», а на коливання павутиння від рухів «жертви», або жаби, яка може ловити рухливих комах і не реагує на нерухомих комах. Ще вищий рівень відбиття має хробак. Хробак має зачатки очей, органів нюху, смаку, має скупчення нервових клітин і пучків нервів.

Розвиток психіки відбувається у напрямку створення певного цілісного образу і формується такий феномен як сприймання. Цьому рівню розвитку психіки відповідає інстинктивна поведінка, здатність до примітивного навчання.

Наступним рівнем розвитку психіки стає інтелектуальна стадія, яка характеризується можливістю набувати нові, не інстинктивні форми поведінки.

Вищою формою психіки є психіка людини. Особливістю психіки людини є формування й існування свідомості. Свідомість – це найвищий рівень психіки, який притаманний тільки людині.

Таким чином, коли ми говоримо про психіку, маємо на увазі всю багатоманітність її проявів, що притаманна живим організмам. Коли говоримо про психіку людини, маємо на увазі свідомість, яка притаманна лише людині.



5. Що таке свідомість. Як свідомість виявляє себе. Несвідоме. Підсвідоме

Найвищим рівнем розвитку психіки є свідомість. Свідомість притаманна лише людині. Особливістю свідомості є те, що: 1) свідомість виходить за межі інстинктів; 2) свідомість не формується і не може існувати поза межами людської спільноти; 3) свідомість виявляється в діяльності людини, і визначається не лише безпосередніми впливами природи і суспільства, а і абстрактним мисленням і досвідом індивіда, що дає можливість бути незалежним від ситуації; 4) свідомість не може існувати без мови (другої сигнальної системи). Таким чином «по книжному», свідомість можна визначити як найвищий рівень психічного відображення об'єктивної реальності, і найвищий рівень саморегуляції який притаманний лише людині як соціальному суб'єкту.

Свідомість досліджується психологією, філософією, науками, що створюють штучний інтелект. Вивчення цього феномену продовжується. Сучасне наукове знання пропонує, для зручності дослідження, виокремити базові структури свідомості.

Основою свідомості є знання. **Знання** – це сукупність інформації про навколишнє середовище. Знання ми набуваємо у результаті пізнавальних процесів (звичайних і вищих), таких як увага, відчуття, сприймання, пам'ять, мислення, уява (фантазія).

Людська свідомість виявляється у ставленні (суб'єктивному переживанні) до навколишніх подій і людей і проявляється в **емоціях** та **почуттях**. Це афективна сфера свідомості (психіки).

Цілеспрямована **діяльність** (як вищий вияв поведінки) – невід'ємна частина свідомості. Цілеспрямована діяльність – це спроможність людини ставити мету і досягати її, навіть долаючи перешкоди і труднощі. Цей аспект свідомості виявляється у феноменах діяльності і волі (вольової регуляції). Базовою структурою свідомості людини є **самосвідомість** – це здатність людини усвідомити саму себе, своє «Я», свої потреби, інтереси, цінності, своє буття і його сенс, власну поведінку й переживання тощо. Самосвідомість людини формується в процесі її самопізнання.

Дослідники також відрізняють несвідомість (несвідоме) і підсвідомість (підсвідоме). **Несвідоме** – це рівень психіки людини, який знаходиться поза контролем свідомості. Несвідоме впливає на психіку і життєдіяльність індивіда, але механізми цього впливу наукою не до кінця вивчені. **Підсвідоме** – частина психіки – це уявлення, бажання, потяги, почуття, стани, образи, психічні явища та акти, які виявляються у відповідних ситуаціях, і виявляються «автоматично», без усвідомлення. Але за певних умов їх можна зрозуміти – усвідомити і пояснити, повернути у «свідоме».

Таким чином, наука психологія вивчає свідомість як найвищий рівень психіки. Наука психологія досліджує, яким чином виявляється свідомість і в яких процесах «живе». Наука психологія – це наука про пізнавальні психічні процеси (увагу, відчуття, сприйняття, пам'ять, мислення, мову, фантазію (уяву)), про психічні стани (емоції, почуття, афекти і настрої), про психологічні властивості (темперамент, характер, потреби та мотиви, таланти, стійке ставлення до

себе, оточення, світу) і про відповідну реакцію на навколишній світ у вигляді поведінки і діяльності. Крім того, психологія досліджує особливі рівні – свідомості: несвідоме і підсвідоме.

6. Як розвивалась наука про психіку

Перші знання про позафізичне життя виникають у стародавньому цивілізованому світі (Єгипет, Шумер, Індія, Китай, Вавилон, Давня Греція, Рим). Знання про душу (психологічні знання) з давніх часів розвивались у лоні теології, філософії і медицини, і були пов'язані із пошуком відповіді на питання, чим людина відрізняється від тварини і «що є душа?». Першими описали душу і її «шлях» давні єгиптяни в трактаті «Книга мертвих» (XVI ст. до Р. Х.). Частина давніх греків тлумачили душу як матеріальну речовину, частку Космосу. Одні вважали, що із смертю тіла гине душа, інші вважали душу безсмертною, яка існує вічно і протистоїть світу матеріального. Один з найвідоміших греків Арістотель (384–322 до Р. Х.) у трактаті «Про душу» узагальнив ці ідеї, але найголовніше – розробив першу систему психологічних понять.

В Середні віки душа розумілася як божественне, надприродне явище. Вважалось, що саме душа штовхає людину до вічних пошуків сенсу життя. Але разом із божественним пошуком тогочасні медики зосереджувались на дослідженні анатомо-фізіологічних особливостей організму людини. Цим займались відомі вчені Ібн-Сіна (Авіценна, 980–1037), Ібн-Рушді (Аверроес, 1126–1198) та ін.

Наступний етап розвитку психології пов'язують з розвитком природничих наук. Велику роль у розвитку психічних знань відіграли Р. Декарт (1596–1650), Б. Спіноза (1632–1677), Г. Лейбніц (1646–1716), Дж. Лок (1632–1704), Д. Г'юм (1711–1776) та багато інших.

Відокремлення психології від філософії і оформлення її в окрему науку припадає на 70-ті рр. XIX ст. і пов'язане зі створенням германським ученим – засновником експериментальної психології В. Вундтом (1832–1920) психологічної лабораторії у Лейпцигу (1879). З кінця XIX ст. починається існування сучасної психології як експериментальної і теоретичної науки.

На основі накопичених експериментальних даних європейських вчених, робіт І. Сеченова (1829–1905), І. Павлова (1849–1936), В. Бехтерева (1857–1927), З. Фрейда (1856–1939), Дж. Вотсона (1878–1958) був зроблений висновок про складну структуру психічних явищ, про те, що психічне неможливо обмежувати лише свідомістю, асоціацією, поведінкою або чимось іншим.

Саме тому вже на початку XX ст. виникло кілька напрямків психологічної науки, які зосереджувались на дослідженні окремих психічних явищ. А психологія стала і теоретичною, і експериментальною наукою.

Теорія психології має цікаву історію. Давні греки, від яких бере початок європейська традиція наукового пізнання, досліджували душу (від грец. *ψυχή*, від лат. *anīma*). Демокріт, Лукрецій, Епікур уявляли собі душу як об'єднання дрібних, найрухливіших атомів. Платон заявив, що душа відмінна від нашого розуміння тіла і атомів. Душа – незрима, божественна, піднесена, вічна. Душа керує тілом і направляє життя людини. Платон вже в V ст. до Р. Х. всі духовні явища поділив на розум, мужність (можливо, в сучасному розумінні воля) і бажання (можливо, в сучасному розумінні мотивація). Ще складнішою стала теорія душі Арістотеля. Ідеї Арістотеля щодо душі і тіла, їхнього співвідношення, функцій та ін. панували в Європі поряд з релігійними поглядами до XVI ст. У XVI–XVIII ст. починається нова епоха в розвитку психологічних знань. Суттю цього етапу

є перетворення поняття «душа», у працях Р. Декарта, Б. Спінози, Г. Лейбніца, Д. Лока, Д. Хьюма в поняття «розум-знання», а згодом у поняття «свідомість». У XVI–XVIII ст. з'явилися ідеї механістичної рефлекторної дуги, несвідомої психіки, асоціації, рефлексії. На початок XIX ст. була сформована основна ідея «психології» – дослідження свідомості.

Результатом роботи В. Вундта стала **структуралістська теорія психіки людини**. В. Вундт «розбив» психіку людини на складові елементи: відчуття, образи, почуття. Таким чином, психологія ставала наукою про складові елементи, які формували структуру свідомості. Американський психолог У. Джеймс (1842–1910) заявив, що головна функція свідомості в тому, щоб дати людині можливість пристосуватись до різноманітних ситуацій. Таким чином, наука психологія – це наука про функції свідомості. Так заявила **теорія функціоналізму**. Але розвиток **експериментальної психології** (І. Павлов, І. Сеченов, В. Бехтерев) показав складність психічних феноменів, які не могли пояснити ні структуралізм, ні функціоналізм. Поряд з ними з'явилися і інші погляди на психологію, свідомість, поведінку.

Одним з найбільш вагомих напрямків початку XX ст. став **психоаналіз**, засновником якого є австрійський психолог і психіатр З. Фройд. Психоаналіз базується на ідеї про те, що поведінка людини визначається не лише свідомістю, але й несвідомими потягами і бажаннями. На думку З. Фрейда, основні потяги і бажання людини – це потяг до сексуального кохання, до смерті, панування і руйнування. Важливими складовими теорії є ідеї про потрібну структуру психіки людини, сексуальні потяги в дитинстві, витіснення, сублімацію та ін.

Класичний фрейдизм став основою створення нових теорій, які заснували А. Адлер (1870–1937), К. Хорні (1885–1952), Г. Саллівен (1892–1942), Е. Фромм (1900–1980), Е. Еріксон (1902–1990).

На основі класичного фройдизму К. Юнг (1875–1961) формулює постулати аналітичної або глибинної психології. Сутність цієї теорії в тому, що розвиток особистості в цілому визначається т. зв. колективним несвідомим (архетипами). Ці архетипи фіксують історичний досвід усього людства.

Впливовим напрямом психології в кінці XIX ст. – початку XX ст. стає **біхевіоризм** (від англ. behaviour – поведінка). Засновник – американський дослідник Дж. Вотсон (1878–1958). Основою біхевіоризму є твердження про те, що відповідний зовнішній вплив на психіку людини породжує відповідну реакцію і в цілому поведінку людини. Тобто, достатньо підібрати відповідний стимул-подразник, щоб отримати відповідну поведінку. Згодом, Е. Толмен (1886–1959), К. Халл (1884–1952), Б. Скіннер (1904–1990) та інші значно удосконалили теорію біхевіоризму.

Германські вчені М. Вертгеймер (1880–1943), К. Коффка (1886–1941), В. Келер (1887–1967) сформулювали **теорію гештальтпсихології**. Гештальт (від герм. gestalt) – фігура, образ, форма. Суть цього напрямку – психічне явище, психічний феномен існує як цілісний образ, якості якого не можуть бути виведені із якостей його окремих частин. Психічне явище не можна поділити на складові елементи. Воно цілісне. Важливим елементом гештальтпсихології стала теорія інсайту – як особливого психічного акту миттєвого розуміння ситуації, що забезпечує розв’язання проблем.

В 60-ті рр. XX ст. виникає **когнітивна** (від лат. cognition – знання) психологія. Представники цього напрямку зосередили зусилля на дослідженні пізнавальних процесів і пізнавальної діяльності людини.

Одним з напрямків сучасної психології є **гуманістична психологія**. Представники гуманістичної психології Г. Олпорт (1897–1967), К. Роджерс (1902–1987), А. Маслоу (1908–1970) досліджували т. зв. актуалізовану особистість.

У центрі цієї психології особистість, яка реалізувала свій життєвий потенціал.

Можна виокремити цілий ряд інших напрямків сучасної психології – **трансперсональна** (С. Гроф), **культурно-історична** (Л. Виготський, А. Леонтьєв) та ін.

7. Як наука досліджує психіку людини. Методи психології

Методи – спеціальні «інструменти», за допомогою яких наука досліджує свій предмет. Психологія досліджує психіку і свідомість. У психології частіше за все використовують описовий та експериментальний методи.

Описовий метод відводить досліднику роль спостерігача. Він ніколи не втручається в явище, за яким веде спостереження, а обмежується тим, що описує його, по можливості об'єктивно. До описових методів відносять спостереження в природних умовах, систематичні спостереження, анкетування, тести, соціометрію, бесіду.

Спостереження в природних умовах – це найпростіший метод; спостерігач тримається осторонь, щоб залишитись непоміченим, або змішується з групою, яку досліджує; при цьому він повинен помічати, оцінювати і фіксувати все, що стосується досліджуваного явища.

Систематичні спостереження носять спрямований вибіркового характер. При такому методі спостереження вся увага фіксується на якомусь одному аспекті того чи іншого явища, поведінки в певний відрізок часу. До цього методу належить також найдавніший метод дослідження – **само-спостереження**.

Анкетування, або метод опитування, дає можливість отримати інформацію про великі групи людей. Використовується спеціально оформлений список питань чи вислов-

лювань в усній і письмовій формі. Такий список називається анкета.

Тести – стандартизований метод, що використовується для виміру різноманітних характеристик окремих осіб. Вважається, що тести можуть оцінювати рівень інтелектуальної обдарованості, рухливі функції, особисті здібності тощо. Тести – список особливих завдань у письмовому чи мальованому вигляді.

Соціометрія – метод психологічного дослідження між-особистих стосунків у групі за допомогою опитування чи анкетування.

Бесіда – метод, що дозволяє прямо або опосередковано отримати психологічну інформацію шляхом мовного спілкування. Бесіда ведеться за певною логікою і послідовністю. Бесіда може бути індивідуальна і групова.

Важливим методом дослідження мозку, психіки, свідомості є **метод експериментів**. Дослідник сам або за допомогою особливих методів і механізмів викликає психічне явище, яке буде вивчатись, досліджуватись і при необхідності відтворюватись. Серед найрозповсюдженіших **польовий (природний) експеримент**. Польовий експеримент проводиться в умовах, які експериментатор не контролює. Другим видом є **лабораторний експеримент**. Його проводять в особливих умовах за допомогою спеціальної психологічної апаратури, приладів і обладнання. Наприклад, за допомогою спеціального апарату діагностують та тренують психічні функції операторів складних машин. За допомогою мнемотахістоскопа – вивчають пам'ять, естезіометра – вимірюють тактильну чутливість шкіри.

І описові, і експериментальні методи пізнання психічної реальності мають як переваги, так і недоліки. Лише поєднання цих методів дозволяє отримувати найкращі результати.

8. Місце психології в системі наук. Які є галузі науки психології

Психологія своїм об'єктом дослідження – людиною, пов'язана з багатьма іншими науками. Довгий час психологія розвивалась як галузь філософії. Природничі науки дозволяють дослідити фізіологічні, біологічні, хімічні процеси, які відбуваються в мозку, центральній нервовій системі та ін. Тісні зв'язки психології з медициною. Особливо це виявляється в дослідженнях, діагностиці і лікуванні психічних розладів та ряду інших захворювань. Особливий зв'язок психології з соціологією. Соціальна психологія бере матеріал для досліджень з історії і сучасності. Зв'язок психології з технікою і технічними науками виявляється у з'ясуванні оптимальних психологічних умов взаємодії в системі людина-машина.

Структура сучасної психологічної науки досить розгалужена і охоплює широке коло природних і соціальних явищ. Загалом нараховують кілька десятків галузей психологічної науки. Загальна психологія та історія психології – це основа великої системи психологічних знань.

Загальна психологія – вивчає загальні закономірності психіки людини, розробляє систему психологічних знань. Основні поняття загальної психології: а) психічні процеси; б) психічні стани; в) психічні властивості.

Психологія особистості – вивчає закономірності формування людини як суб'єкта життя. Предмет її дослідження – структура особистості, її функціональні характеристики, самосвідомість і самооцінка особистості, життєвий шлях, особливості ставлення до життя і смерті.

Соціальна психологія – вивчає закономірності спілкування і взаємодії, поведінки і діяльності людей в умовах взаємодії з іншими людьми, з людьми, які включені в групи.

Психологія праці – вивчає психологічні особливості трудової діяльності людини, психологічні аспекти наукової

організації праці. У завдання психології праці входить дослідження професійних особливостей людини, закономірності розвитку трудових навичок, мотивації праці. Особливе місце займає **інженерна психологія** – галузь науки, яка вивчає трудову діяльність людини або групи людей у процесі взаємодії з технічними засобами. Серед інших галузей – акмеологія, геронтопсихологія, генетична психологія, психофізіологія, диференціальна психологія, вікова психологія, екстремальна психологія, політична психологія, економічна психологія, юридична психологія, психологія управління, психологія менеджменту, психологія творчості, медична психологія, космічна психологія, авіаційна психологія, військова психологія, психологія спорту, зоопсихологія та ін.

Безпосередньо з людьми працює ряд професіоналів у галузі психології. **Клінічний психолог** працює в лікарні, в центрах психічного здоров'я або в консультаційних кабінетах. Клінічний психолог має справу з людьми з порушенням поведінки, тобто розладами особистості, та соціальної функції поведінки у регуляції відношень людини з соціальним середовищем, які скаржаться на стан тривоги, що виражається в розладах емоційного чи сексуального плану, або ж труднощах в приборканні складнощів повсякденного життя. **Консультативний психолог** працює там, де не потрібна терапія, а потрібна консультація, психологічна допомога, яка налагодить стосунки між людьми, в родині, в трудовому колективі. **Сексолог** – надає допомогу людям, у яких сексуальні проблеми. **Шкільний психолог** консультує щодо вибору професії і надає психологічну підтримку учням і вчителям. **Промисловий психолог** – формує програми навчання, що мають за мету підвищити продуктивність праці. Надає послуги консультанта. **Педагогічний психолог, психолог-ергономіст** – досліджують процеси, які впливають на покращення умов навчання та праці.

9. Психічне здоров'я. Психічні захворювання та їх профілактика

Невід'ємною рисою (характеристикою) особистості є її психічне здоров'я. Сучасні дослідники визначають психічне здоров'я як стан людини, якій притаманне душевне благополуччя, врівноваженість, задоволеність власним життям, відповідність суб'єктивних образів і переживань значенню життєвих подій. На думку А. Маслоу, душевно здоровій людині (самоактуалізованій) притаманні такі риси, як: самоповага і повага до інших, доброзичливість і терпимість, прагнення розібратись в собі, ясне сприйняття реальності, відкритість новому досвіду, цілісність особистості, спонтанність, експресивність, автономія, об'єктивність. Вчені Гарвардського університету, провівши дослідження, виявили, що для психічно здорової особистості важливе вміння зустрічати складнощі, труднощі, біди і при цьому не впадати в озлобленість, не звинувачувати інших, не накопичувати в пам'яті приклади несправедливості долі, не симулювати бадьорість, але і не перетворюватися в ниючу людину (нитика), яка всіх «достає» скаргами на життя. Психічне здоров'я виявляється у встановленні і підтриманні нормальних відносин з іншими людьми, із своїм оточенням, активному спілкуванні, здатності до самоуправління і впорядкування свого внутрішнього світу.

Разом з тим з другої половини ХХ ст. ризик психічних захворювань, психічних розладів і аномальної поведінки зростає. Міжнародна класифікація психічних розладів, яка прийнята в 1960 р., виділяє такі відхилення психічного здоров'я: неврози (викликані внутрішніми психологічними конфліктами), органічні психози (викликані органічними аномаліями нервової системи), фізіологічні психози (фізіологічна основа цих захворювань невідома).

Медичний підхід розглядає психічні розлади як хвороби, викликані такими генетичними факторами, як хромо-

сомні аномалії, генами психічних захворювань, аномальною вагітністю, родовими травмами.

Психоаналітичний підхід З. Фрейда розглядає психічні розлади як наслідок психотравми і безсвідомих комплексів. Когнітивний підхід бачить причину аномальної поведінки як наслідок невірної розуміння ситуації. Не сама ситуація викликає психічні розлади, а нездатність людини до об'єктивного аналізу ситуації. Існують і інші психологічні підходи до розуміння психічних розладів і аномальної поведінки.

Сучасна психологія і медицина мають свої методи лікування (або впливу) психічних хвороб, розладів і аномальної поведінки. В медицині можуть використовувати електрошок, нейрохірургію, хіміотерапію. Психологічний підхід передбачає використання інтрапсихічної терапії і поведінкової терапії. За окремими підрахунками 80 % осіб після психотерапії почувають себе краще загалом або почувають себе краще в конкретних життєвих ситуаціях.

Інтрапсихічна терапія базується на тому, що аномальна поведінка особистості – це наслідок неадекватної інтерпретації своїх почуттів, потреб, мотивів. Тому необхідно з'ясовувати несвідомі мотиви особистості, які лежать в основі поведінки. А наступний крок – допомогти людині усвідомити причини цієї поведінки і вплинути на сприйняття, думки, почуття людини.

Поведінкова терапія виходить з того, що поведінка людини – це набутий феномен. Тому треба замінити аномальну поведінку іншою поведінкою. Людину треба перенавчити. Вплив на людину за допомогою психотерапії знаходить широке застосування. За різними даними, від 10 до 50 % пацієнтів терапевтів мають психічні розлади (Белялов, 2013). Дослідники вказують на такі цифри розповсюдження психічних розладів серед населення світу: депресія – 9–20 %, тривожні розлади – 5–10 %, панічні розлади – 1,5–4 %, залежність від алкоголю – 7–8 % (Белялов, 2013).

Саме тому треба уважно слідкувати за своїм психічним станом. І в разі тривоги, незадоволеності собою не боятись звернутись за допомогою до психолога.

10. «Тасмнічі» явища психіки

Коли ми говоримо про «тасмнічі» явища в психіці, то маємо на увазі феномени, які викликають цікавість, інтерес, певним чином лякають, дослідження яких викликає нові питання. Серед них, на нашу думку, сон, впливи різних речовин на свідомість, «парапсихологія» та інші.

Наука психологія виділяє два звичайних стани людини: сон і активний стан (діяльність, бадьорість). І якщо активний стан людини «розуміють» всі (принаймні на побутовому рівні), то вже сон викликає багато питань і цікавих роздумів. Адже із сном пов'язано багато захоплюючих явищ і фактів (які іноді важко пояснити). Так, наприклад, людина не може постійно знаходитись в активному стані. Вона обов'язково має спати. Перебуваючи у стані сну, людина може бачити особливі картинки – сновидіння. Їхня природа не з'ясована до сьогодні. Не з'ясований феномен кольорових сновидінь та їхнє забування. Не з'ясовані феномени глибокого сну і сну із швидким рухом очей. Особливий феномен, який виявляється під час сну – т. зв. лунатизм (по-науковому – сомнамбулізм).

Під впливом різних факторів людина може знаходитись в умовах зміненого стану свідомості. Так би мовити, між сном (відключення від зовнішнього середовища) і активним станом (ілюзії-галюцинації, марення).

До «тасмнічих-загадкових» явищ психіки можна віднести феномени т. зв. екстрасенсорного сприйняття. Тобто сприйняття поза сенсорною (чуттєвою) системою. На думку тих, хто не заперечує екстрасенсорне сприйняття, воно

включає в себе телепатію, ясновидіння, передбачення. Телепатія – здатність передавати інформацію іншій людині на відстані. Ясновидіння – здатність вгадувати факти, недоступні до органів відчуття. Передбачення – здатність відчувати те, що відбудеться у майбутньому.

Все це «досліджує» парапсихологія. Більшість науковців ставиться досить скептично до цих явищ через одну просту причину. Ефекти екстрасенсорного сприйняття важко відновити повторно, важко повторити, а значить важко дослідити і підтвердити.

Сучасна наука не може пояснити раптову появу, після великих стресів, унікальних здібностей людини: феноменальної пам'яті, надзвичайної чутливості, можливостей обходитись без сну, «феномен Еді Дороті».

Нерозгадані феномени виявляються у розповідях людей, які перебували в стані клінічної смерті.

Продовжуються дослідження підсвідомого, людських страхів і їх впливу на звичайне життя людини. Продовжується дослідження феномену чутливості близнюків.

Шановний читачу! Ознайомившись з матеріалами першого розділу, ви повинні мати уяву: 1) про науку психологію та її зміст, про її зв'язок з іншими науками; 2) про зв'язок психіки, мозку й нервової системи; 3) про свідомість як особливий вияв психіки й основні прояви психіки. Ви повинні знати визначення понять «психологія», «психіка», «свідомість». А також вміти розрізняти в житті людини психічні і фізіологічні феномени.

Українсько-англійський словник:

- 1) Психіка – psyche
- 2) Психічна діяльність – psyche activity

- 3) Мозок (головний, спинний) – brain (head, spinal cord)
- 4) Рецептори – receptors
- 5) Нейрон – neuron
- 6) Центральна нервова система – central nervous system
- 7) Чуття, чутливість, чутливе сприймання – fell sensitivity, sensory perception
- 8) Інстинкт – instinct
- 9) Свідомість – consciousness
- 10) Підсвідоме – unconscious
- 11) Психічне здоров'я – mental health
- 12) Сон – sleep
- 13) Бадьорість – wakefulness

Розділ 2. ПСИХІЧНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКИ

1 (11). Що таке відчуття. Які особливості мають відчуття

Психічні процеси – умовні феномени, які виділяються в структурі свідомості. Поняття «психічного процесу» з'явилося у кінці XIX ст. – початку XX ст. для «зручності» пояснення складних феноменів людської психіки, свідомості. Сучасна академічна наука «Психологія» дещо по-іншому ставиться до феномену «психічний процес». Але для зручності передачі знань і розуміння основ психіки ми говоримо про «пізнавальні психічні процеси». Це такі процеси, як: відчуття, сприйняття, увага, мислення, пам'ять, уява (фантазія).

Процес пізнання світу починається з безпосереднього контакту органів чуття з навколишнім середовищем. Результатом цього контакту є психічні феномени відчуття і сприйняття.

Відчуття – найпростіший психічний процес відображення в мозку людини окремих властивостей предметів і явищ навколишнього середовища під час їх безпосередньої дії на її органи чуття. Матеріальною основою процесу відчуття є дія аналізаторів. Аналізатор – особливий механізм / апарат, що поєднує особливі, периферичні рецептори, провідники (нерви, аферентні шляхи) і підкіркові від-

діли кори головного мозку. Існують такі види аналізаторів: 1) зоровий; 2) слуховий; 3) нюхальний; 4) смаковий; 5) шкірний; 6) вестибулярний; 7) рухомий; 8) аналізатор внутрішніх органів. Певним синонімом «аналізатора» виступає поняття «органи чуття», яким ми теж будемо користуватись. Аналізатори отримують, відбирають, накопичують інформацію і передають її в мозок.

Органи чуття дають людині можливість орієнтуватися в навколишньому світі. Якби людина позбавилась усіх органів чуття, то не знала б, що відбувається довкола неї, не змогла б знаходити їжу, уникати небезпек та ін.

Всім відомий хрестоматійний приклад: відомий російський лікар С. Боткін описав рідкісний випадок, коли хвора людина втратила всі види чутливості, крім зору одним оком і відчуття дотику на невеликій ділянці руки. Коли хвора закривала око і ніхто не торкався до її руки, вона засипала. Більш того, вчені довели, що людині увесь час необхідно отримувати інформацію про навколишній світ. У 1956 р. добровольцям запропонували пробути якомога довше у спеціальній камері, де вони були максимально відгороджені від подразників зовнішнього світу. Більшість тих, хто проходив експеримент, витримали в таких умовах 2–3 дні. Далі виникали галюцинації, ілюзії, інші розлади свідомості. Ось чому так болісно для людини не те що втрата, але й найменший розлад у роботі органів чуття.

Відчуття властиві не тільки людині, але і тваринам, причому деякі тварини мають більш гострий зір, більш тонкий нюх і слух, чим людина. Кажани розрізняють ультрафіолетові промені, дельфіни та пацюки – ультразвук. Але тільки людина збагачує свої відчуття мисленням. Здатність до відчуття виникла в процесі еволюції живих організмів. Обґрунтування теорії відчуття дав І. П. Павлов у вченні про вищу нервову діяльність.

Відчуття класифікують за властивостями і місцем розташування рецепторів і подразників:

1) відчуття, які відбивають властивості предметів і явищ зовнішнього середовища, за допомогою рецепторів які знаходяться на поверхні тіла (екстероцептивні, одержувані ззовні) – зорові, слухові, дотикові (тактильні), нюхові, смакові;

2) відчуття, які сигналізують про стан внутрішніх органів, за допомогою так званих внутрішніх рецепторів;

3) пропріоцептивні відчуття: кінестетичні і статичні, сигналізують про рух і положення тіла в просторі, за допомогою рецепторів у м'язах і зв'язках тіла (пропріоцептори).

Хоча кожен тип відчуття має свої особливості, вони мають ряд загальних характеристик. Це такі характеристики як: поріг відчуттів; адаптація відчуттів; взаємодія відчуттів; синестезія; сенсibiliзація; контрастність.

Поріг відчуттів (чутливості)/сенсорний поріг – залежність між силою подразника й інтенсивністю відчуття, яке викликається цим подразником. Іншими словами: кількість подразника, яка викликає ледь чутне відчуття, його втрату або зміну. Розрізняють мінімальну величину подразника і максимальну величину, відповідно розрізняють нижній і верхній поріг відчуттів.

Наприклад, зорові відчуття від полум'я свічки, яка горить у темряві, виникають у людини на відстані 45–50 м. Відчуття цукру (солодкого) з'являється при розчиненні чайної ложки цукру у 8 л води. Звук від ходи ручного годинника людина відчуває на відстані 6 м у повній тиші.

Адаптація відчуттів (або пристосування) – здатність аналізаторів змінювати свої якості, коли змінюються умови. Тобто пристосування органів чуття й організму в цілому до нових умов оточуючого середовища. Наприклад, адаптація до постійних запахів, що відчуваються у продавців риби,

цукерок, парфумерії. Або адаптація при переході від світла до темряви (адаптація зорової чутливості): на якийсь час ми можемо не розрізняти предмети.

Взаємодія відчуттів – це процес зміни чутливості певного аналізатора під впливом подразників, які діють на інші аналізатори. Взаємодія відчуттів є «нормальним» явищем психіки. Так музика може впливати на кардіоритм, і таким чином на загальний стан людини. В умовах взаємодії відчуттів виникають феномени синестезії, сенсibiliзації і контрасту.

Синестезія (від грец. – одночасне відчуття) – випадок, коли взаємодія аналізаторів може привести до того, що під дією одного подразника можуть виникнути додаткові відчуття. Так з'являється феномен світломузики, або «теплых» та «холодных» кольорів.

Сенсибилізація (від лат. sensibilis, фр. sensibilisation – чутливий) – підвищена чутливість аналізаторів під час дії специфічних чи неспецифічних подразників. Так, наприклад, професійний музикант може відчувати різницю між звуками в $1/8$ тону, а звичайна людина відчує різницю лише на $1/2$ тону. Будь-яка підвищена чутливість є сенсибилізацією.

Контраст (від фр. contraste – протилежність) – зміна інтенсивності і якості чутливості рецепторів різних аналізаторів під впливом попереднього або супутнього подразника. Наприклад, сірий предмет на чорному тлі видається світлішим, а на білому – темнішим.

Слід знати, що відчуття включені в усі види діяльності людини. В залежності від виду діяльності розвиваються ті чи інші відчуття. Так, наприклад, фахівці з фарбування тканин розрізняють від 40 до 60 відтінків чорного кольору. Дегустатори вин, чаю, сиру мають розвинуті смакові відчуття. Вчені зробили висновок, що наші відчуття розвиваються під впливом умов життя і вимогами практичної трудової діяльності.

Крім відчуттів, які відбивають окремі властивості подразників, людина володіє ще одним відчуттям – відчуттям сприймання.

2 (12). Що таке сприймання. Які особливості сприймання

На відміну від конкретного відчуття, сприймання – це психічний процес, що полягає в цілісному відображенні предметів і явищ навколишнього світу під безпосереднім впливом фізичних подразників на рецептори органів відчуття. Разом з тим сприймання не зводиться до суми окремих відчуттів, а являє собою якісно новий ступінь чуттєвого пізнання. Ця якість обумовлюється «підключенням» у ході сприймання таких процесів, як пам'ять, мислення, уява (фантазія).

До основних якостей сприймання відносять: **константність, предметність (осмисленість), цілісність, узагальненість, вибірковість, апперцепцію.**

Константність – незмінність образу сприймання при змінних фізичних умовах, яка характеризується відносною постійністю форми, величини і кольору предметів, завдяки чому ми можемо пізнати предмети в різній обстановці. Ми сприймаємо форму і величину предмета незалежно від їхнього положення щодо ока.

Предметність (осмисленість) – сприймання зовнішнього світу не у вигляді набору не пов'язаних один з одним відчуттів, а у формі виокремлених у просторі предметів; іншими словами, будь-який предмет чи явище ми сприймаємо, як фігуру на певному фоні.

Цілісність – незалежність образу, який ми сприймаємо, від викривлення і заміни його компонентів, єдність у сприйманні різних властивостей і сторін предмету. Іншими словами, діє принцип заповнення пробілів: наш мозок завжди

намагається звести фрагментарне зображення у фігуру, з простим чи повним сприйманням.

Узагальненість – можливість правильного упізнання об'єкта, окремих предметів і віднесення їх до представників певного класу незалежно від індивідуальних характеристик.

Вибірковість, або селективність – людина може виділяти, виявляти одні об'єкти, предмети чи їх окремі сторони в порівнянні з іншими.

Апперцепція (від лат. ad – до та perception – сприймання) – залежність сприймання від попереднього індивідуального досвіду людини, її знань, інтересів, актуальних потреб.

Ці характеристики сприймання не є вродженими і розвиваються протягом життя. Сприймання оточуючого світу великою мірою залежить від індивідуального досвіду. Чи завжди сприйняття дає нам адекватне відображення предметів об'єктивного світу? Ні. Описано чисельні факти й умови «помилки» у сприйманні.

Особливостями, або «помилками», сприймання можуть виступати ілюзії та галюцинації. **Ілюзія** (від лат. illusio – помилка, оманливе уявлення) – хибне сприймання об'єктивного світу, що виникає під впливом зовнішнього подразника або хворобливого стану нервової системи. Причини ілюзії різноманітні: зміни в навколишньому середовищі, розлади у діяльності органів чуття, емоційне збудження або втома. Залежно від працюючих аналізаторів, ілюзії бувають оптичними, слуховими, тактильними.

Ілюзію слід відрізняти від галюцинацій. Ілюзії виникають за наявності реальних подразників, а галюцинації – за відсутності зовнішніх реальних об'єктів. Галюцинація (від лат. alucinatio – беззмістовна балаканина, нездійсненні мрії, марення) – хибне сприймання, що виникає поза впливом реально існуючого в даний момент об'єкта подразнення. При-

чини галюцинацій (в молодіжному середовищі – «глуки») можуть бути різні: від хвороби до впливу особливих речовин на свідомість.

3 (13). Що таке увага. Які особливості уваги

Увага – це форма психічної діяльності, один із видів психічного процесу, за допомогою якого людина пізнає світ. Увага – це спрямованість і зосередженість свідомості на визначеному об'єкті чи якійсь діяльності. Тобто свідомість за допомогою уваги з великої кількості подразників виділяє один або кілька важливих саме в цей момент.

Об'єктом уваги може бути будь-який предмет або явище об'єктивного світу, властивості, відносини і якості предметів, а також дії, почуття, думки, фантазії і переживання самого індивіда.

Увага привертається всякою незвичною зміною зовнішніх обставин, появою нових, раптових подразників. Ззовні увага виражається в специфічній позі, особливій міміці, рухах, жестах.

Функції уваги: 1) відбір необхідних для даної діяльності індивіда впливів і ігнорування конкуруючих впливів; 2) збереження у свідомості образів, предметного змісту, необхідних для діяльності особистостей; 3) регуляція і контроль протікання безпосередньої діяльності.

За характером походження і за способами здійснення виділяють такі види уваги: **довільна, мимовільна, післядовільна увага**. **Довільна увага** – це активне, свідомоспрямоване, регульоване зосередження свідомості на певному об'єкті чи діяльності. Як правило, вимагає вольових зусиль; підтримується на ефективному рівні протягом 20–25 хв. **Мимовільна увага** викликається, підтримується і зберігається незалежно від свідомих намірів і цілей людини. Третій вид уваги – **післядовільна**, досягається через «входження»

в діяльність. При поступовому наростанні, інтерес чи цікавість, які виникають, можуть підтримувати увагу досить довго, не викликаючи великих зусиль. У психології іноді виділяють колективну увагу.

Характерними рисами уваги є: **концентрація, обсяг, переключення, розподіл, стійкість (зосередженість).**

Концентрація уваги – здатність зосередитись на чомусь одному (ступінь зосередженості), ігноруючи інші об'єкти. Психічна і фізіологічна активність людини зосереджена лише на визначеному (певному) об'єкті. Це дозволяє ігнорувати інші впливи і подразники.

Обсяг уваги – кількість об'єктів елементів, які сприймаються в найкоротший час одночасно. Обсяг уваги залежить від внутрішніх фізіологічних факторів, вікових особливостей і професійних навичок, досвіду, від визначеної мети, спорідненості матеріалу. У дорослої людини обсяг уваги приблизно дорівнює 4–6 об'єктів, у дитини – 2–3 об'єкти.

Переключення уваги – можливість навмисного переходу суб'єкта від однієї діяльності до іншої, від одного об'єкта до іншого, тобто можливість вільно міняти об'єкти уваги від однієї дії до іншої. Переключення при тривалій роботі запобігає стомленню і тим самим підвищує стійкість уваги. Іноді діє правило: «Кращий відпочинок – зміна діяльності».

Розподіл уваги – здатність людини утримувати в центрі уваги певне число різних об'єктів одночасно, одномоментно. Ця характеристика допомагає виконувати одразу декілька дій, зберігаючи на них свою увагу.

Стійкість уваги – це властивість зберігати інтенсивну, ефективну, ясну увагу без відволікань. Стійкість не означає статичність. Наша увага, навіть стійка, періодично «коливається». Абсолютної стійкості уваги не буває. Час повної концентрації 2–3 с (максимум – 12 с), потім настає ослаблення такої ж тривалості.

Ці та інші параметри уваги також залежать від типу нервової системи. Вони можуть змінюватись у ході конкретних видів діяльності: гри, навчання, праці.

Однією з характеристик уваги є **неуважність** – нездатність до тривалого інтенсивного зосередження, легке і часте відволікання. Причини неуважності можуть бути різні: результат неправильного виховання (розбещеність, безкарність); поганий фізичний стан, розлад нервової системи; надмірне емоційне збудження чи перевтома. Існує думка, що неуважність можна відкоригувати тільки шляхом формування вольових якостей особистості.

4 (14). Що таке пам'ять. Які особливості пам'яті

Особливість людської психіки полягає в тому, що відображення зовнішніх впливів використовується індивідом у його подальшій діяльності і виявляється в поведінці. Поступове ускладнення поведінки і діяльності здійснюється за рахунок нагромадження індивідуального досвіду. Формування індивідуального досвіду було б неможливим, якби образи зовнішнього світу, які виникають в корі головного мозку, зникали безслідно і безплідно. В цьому випадку на допомогу людині приходить пам'ять.

Пам'ять – це психічний процес **закріплення (фіксації), збереження, відтворення і забування** в мозку того, що відбувалося в минулому досвіді людини.

Події життя проходять через нашу пам'ять, як через сито. Деякі з них затримуються в них надовго, інші тільки на певний час, щоб пройти через ці чарунки сита. Без такого механізму вибіркової фіксації ніяке пізнання світу, а значить і діяльність, були б неможливі. Тобто в мозку не залишалися б сліди, які формують знання, навички, уміння, необхідні для виживання.

З іншого боку, якби мозок зберігав усю інформацію, що проходить через нього, то нервові мережі виявилися б настільки перевантаженими, що мозок зрештою не зміг би відокремлювати головне від другорядного і діяльність його була б паралізована. Тому пам'ять – це здатність і до забування.

Фізіологічною основою пам'яті є утворення, збереження й актуалізація (відтворення) тимчасових нервових зв'язків у корі головного мозку.

До цього часу не існує повної, єдиної і закінченої теорії, яка могла б пояснити в цілому феномен пам'яті. Існують психологічна, фізіологічна, біохімічна, кібернетична теорії, що в ролі пояснення феномену пам'яті використовують певний визначений фактор. Достеменно відомо, що пам'ять людини функціонує (реалізується) за рахунок багаторівневого механізму – психологічного, фізіологічного, хімічного.

Більшість психологів виділяють три рівні пам'яті, які розрізняються за тим, як довго на кожному з них може зберігатись інформація. Відповідно виділяють: **1) безпосередню (сенсорну) пам'ять; 2) короткочасну пам'ять; 3) тривалу пам'ять.**

Інформація в **сенсорній пам'яті** зберігається дуже короткий час, приблизно чверть секунди. За цей час мозок вирішує, що робити з відповідною інформацією: передавати інформацію на наступний рівень пам'яті чи ігнорувати її. В будь-якому випадку на місце старої інформації приходить наступна, і обробка інформації починається знову і знову.

Якщо інформація «привернула увагу» мозку, вона передається на наступний рівень – **рівень короткочасної пам'яті**. Короткочасна пам'ять може бути охарактеризована поняттями тривалості і обсягу. Без кількаразового повторення, тривалість короткочасної пам'яті близько 20 с, а обсяг дорівнює т. зв. магічному числу Міллера (7 ± 2).

Наступний рівень – **тривала пам'ять**. Тривала пам'ять схожа на архів. Обсяг і час збереження інформації в тривалій пам'яті майже безмежні, але вона включається за умов багаторазового повторення інформації і регулярного її відтворення.

Види пам'яті розрізняються і за іншими характеристиками. Виділяють рухову, емоційну, образну, словесно-логічну, довільну і мимовільну пам'ять та ряд інших. У чистому вигляді важко виділити ті чи інші види пам'яті. Тому необхідно говорити про взаємозв'язок різних видів пам'яті.

Для продуктивного запам'ятовування слід знати кілька правил:

- 1) запам'ятовується тільки те, що є звичним, те, з чим людина діє постійно;
- 2) запам'ятовується гарно тільки те, що ми зрозуміли;
- 3) важливою є мета, ціль запам'ятовування;
- 4) матеріал, що заучується і запам'ятовується, треба відтворювати «своїми словами».

5 (15). Що таке мислення. Які особливості мислення

Життя постійно ставить перед нами проблеми і задачі. Не завжди наших знань вистачає для їхнього вирішення. Це природно. Світ наш нескінчений, а звідси виходить, що і процес пізнання нескінчений. Розв'язуючи проблеми, які постають під час пізнання світу, долаючи складнощі, ми робимо свої маленькі відкриття. Ці відкриття приходять до нас у результаті процесу, який називається мисленням.

Мислення – це соціально обумовлений, нерозривно пов'язаний з мовою психічний процес пошуків і відкриття істотно нового, процес опосередкованого й узагальненого відображення дійсності в ході її аналізу і синтезу.

Мислення виникає на основі практичної діяльності, з чуттєвого досвіду, і виходить далеко за їхні межі.

У процесі мислення, використовуючи дані відчуттів, сприйняття, уявлень, людина разом з тим виходить за межі чуттєвого пізнання, тобто починає пізнавати такі явища зовнішнього світу, які безпосередньо не дані в сприйманні і тому безпосередньо не спостерігаються. Наприклад: фізика досліджує елементарні частинки, які не піддаються чуттєвому досвіду. У реальній пізнавальній діяльності кожної людини чуттєве пізнання і мислення безупинно переходять одне в інше і взаємно обумовлюють одне одного.

Людське мислення неможливе без мови. Думка знаходить у слові матеріальну оболонку. У цій оболонці думка стає безпосередньою реальністю, реальністю для нас і для інших. Всяка думка виникає і розвивається в нерозривному зв'язку з мовою. Вчені-психологи висунули теорію, за якою кожній культурі властива визначена мовна структура, що слугить матрицею для мислення її представників.

За своєю суттю мислення необхідне лише в тих випадках, у яких виникають нові цілі, задачі, перешкоди, а старі колишні засоби і способи діяльності недостатні для їхнього досягнення. Саме такі ситуації називаються проблемними. **Проблемна ситуація** означає, що в ході діяльності людина наштовхнулася на щось незрозуміле, несвідоме, тривожне. Ось тоді включається наше мислення.

Наступним кроком акту мислення є перетворення проблемної ситуації в задачу. **Задача** – це проблемна ситуація, яка прийнята людиною. Проблема конкретизується. Вона набуває характеру умов, відомого і невідомого, зв'язки між якими слід віднайти. Пошук таких зв'язків, тобто розв'язування задачі, і становить процес мислення. Розв'язок здійснюється шляхом мисленнєвих дій і операцій. До них належать: **абстрагування, аналіз, порівняння, синтез, узагальнення.**

Абстрагування (з лат. *abstrahere* – відтягую, відриваю) – мисленнєвий процес, у ході якого ми залишаємо осторонь несуттєві, окремі ознаки і властивості, якості і зв'язки предметів і явищ, для того, щоб виділити суттєві ознаки (риси). Абстракція протистоїть конкретизації.

Аналіз (з гр. *αναλυσις* – розклад, розчленування) – розчленування об'єкта мислення як цілого. Аналіз ділить явище, предмет, ситуацію на частини. Виділяє в об'єкті окремі елементи, складові частини, властивості, характеристики, зв'язки з іншими об'єктами.

Синтез (з гр. *σύνθεσις* – з'єднання, складання) – практичне або теоретичне об'єднання виділених у процесі аналізу частин у нове ціле.

Аналіз, абстрагування і синтез нерозривно пов'язані між собою. Цей зв'язок виступає у порівнянні, яке приводить до узагальнень.

Порівняння – мисленнєва операція, що дає змогу встановити подібні і відмінні ознаки чи властивості об'єктів, які ми аналізуємо. На перших етапах розвитку мислення порівняння є провідною формою пізнання.

Узагальнення – об'єднання важливих, спільних властивостей об'єкта, над якими ми мислимо, отриманих у результаті мисленнєвих дій. Рівень узагальнення свідчить про ступінь продуктивності мислення, його адекватності. Найпростіші узагальнення – це групування на підставі окремих, часто випадкових неістотних ознак (наприклад: що подібного у вишні, півонії, сирого м'яса та звареного рака). Найскладніші узагальнення будуються шляхом диференціації значень, включення об'єкта в певну систему понять.

У залежності від ознак класифікації (генетична ознака чи характер задачі) розрізняють кілька видів мислення. Виділяють наочно-дійове, наочно-образне і словесно-логічне мислення.

За характером поставлених і вирішуваних задач виділяють теоретичне, практичне, творче, репродуктивне мислення.

Для творчого, продуктивного мислення характерний ряд властивостей, таких як: швидкість мисленнєвих процесів; широта мислення; гнучкість мислення; стратегічність мислення; самостійність мислення; імпульсивність мислення; рефлексія.

6 (16). Що таке уява. Які особливості уяви

До числа вищих психічних процесів поряд з пам'яттю і мисленням належить уява. Уява притаманна лише людині. Вона виникає на ґрунті потреби в передбаченні результатів дії людини. Так, не уявивши собі готовий результат праці-діяльності або поведінки, важко прийматись за відповідну роботу.

Уява – це необхідний елемент творчої діяльності людини. Процес побудови образу результатів діяльності на основі попереднього досвіду. Уява забезпечує створення програми діяльності в тих випадках, коли проблемна ситуація характеризується невизначеністю. Призначення уяви – представити результат праці до її початку. Уява «працює» на тому етапі пізнання, коли невизначеність ситуації дуже велика. Чим більш звичною, точною, визначеною є ситуація, тим менше простору залишається для уяви.

Дослідження показують, що з віком розвиток уяви уповільнюється і поступається іншим процесам. Певним чином, значення уяви в подальшому житті індивіда поступово зменшується.

Уява поділяється на види залежно від способів утворення нових образів. Вона може бути пасивною і активною.

Пасивна уява – мимовільне або довільне створення образів, не призначених для втілення в діяльність, життя.

До цього виду уяви належать, наприклад, сновидіння, фантазування, ілюзії, марення, мріяння. Сновидіння пробують пояснити з різних позицій. І. М. Сеченов, вважав що сновидіння – небувале поєднання колишніх вражень. І. П. Павлов – що це хаотичне розгальмування кори головного мозку. Психоаналіз – З. Фройд, К. Юнг – тлумачить сновидіння як роботу, спрямовану на символічне здійснення бажань індивіда.

Фантазування – створення образів, що усвідомлюються як приємні, але нездійсненні. Ілюзії уяви – це неадекватне сприймання об'єктів зі створенням окремих їхніх властивостей. Так, наприклад, ілюзорний образ ототожнюється з об'єктом сприймання і розцінюється як реально існуючий.

Активна уява – це процес довільного створення індивідом наочних образів. Цей процес має відтворювальний репродуктивний і творчий характер.

Виходячи з цього, уява розкривається як процес перетворення, відображення реальної дійсності в нових несподіваних і незвичних сполученнях і зв'язках. Це створення (перетворення) нових образів на основі реальних, наявних образів минулого досвіду.

Механізмами такого створення-перетворення-відображення є аглютинація, гіперболізація, загострення, схематизація, типізація.

Аглютинація (з лат. agglutinatio – склеювання) – «поєднання непоєднуваного» – об'єднання в створюваному образі властивостей і елементів образів інших образів. Серед такого поєднання «людина-кінь» – кентавр і танк-амфібія.

Гіперболізація (з гр. ὑπερβολή (hyperbolé) – перебільшення) – збільшення або зменшення тих чи інших рис в образі реального об'єкта, кількісна зміна його частин. Серед таких образів хлопчик-мізинчик, Дюймовочка, Гулівер та ін.

Загострення – уявне підкреслення якихось властивостей реального об'єкта, внаслідок якого образ набуває особливої виразності. У такий спосіб створюються жарти і карикатури.

Схематизація (з гр. *σχῆμα* – обрис, форми) – узагальнення відмінностей між порівнюваними об'єктами, підкреслення рис схожості.

Типізація – уявне виокремлення істотного в однорідних явищах і втілення його в новому образі, таким чином, що новий образ поєднує в собі риси, притаманні різним об'єктам.

У дошкільному віці уява (фантазія) виступає як одна із найважливіших умов засвоєння суспільного досвіду. Уява (фантазія), продукована нашим мозком, може впливати на організм і його функціонування.

Особливим видом уяви є мрія. **Мрія** – складнішим виявом фантазії, уяви та первинний образ майбутнього. Мрія насичена емоціями та пристрастю. У мрії ми «виписуємо» багато деталей, але мало уявляємо шляхи досягнення мрії. Певним чином, мрія має включення в безпосередню діяльність особистості. У мріях фіксують бажані потреби людей. У мріях відбиваються суспільні умови, в яких живуть люди. Мрії підштовхують людей до нових відкриттів.

Шановний читачу! Ознайомившись з матеріалами другого розділу, Ви маєте уявити собі сутність психічних процесів, їх поділ на прості, які притаманні лише тваринному світу, і на вищі – які притаманні лише людині. Адже саме пам'ять, мислення, уява лежать в основі відмінностей між твариною і людиною.

Українсько-англійський словник

- 1) Психічні процеси – psychic / mental processes
- 2) Відчуття – sensation
- 3) Органи чуття – sense organs
- 4) Сприймання – perception
- 5) Увага – attention
- 6) Пам'ять – memory
- 7) Мислення – thinking
- 8) Мозок – brain
- 9) Думка – think
- 10) Аналіз – analysis
- 11) Синтез – synthesis
- 12) Абстрагування – abstraction
- 13) Порівняння – comparison
- 14) Узагальнення – generalizations
- 15) Уява – imagination
- 16) Фантазія – fantasy
- 17) Друга сигнальна система – second signaling system

Розділ 3. ПСИХІЧНІ СТАНИ ТА ЇХ ОСОБЛИВОСТІ

1 (17). Що ми розуміємо під емоційною сферою особистості. Що таке почуття та емоції

Психічні стани – термін, який використовується в психології для умовного виділення в психіці індивіда відносно стійкого компонента, на відміну від «психічного процесу» (динамічний момент психіки) і «психічних якостей» (стійкі вияви психіки, які закріплені в структурі особистості). Психічні стани – це певний рівень психіки, характеристика особистості у певний проміжок часу. Можуть бути короткочасними, ситуативними і стійкими. Поняття можна використовувати у множині – «психічні стани», та в однині – «психічний стан».

Психічні стани, в яких знаходиться людина, впливають на психічні процеси і психічні якості. Від їхньої зміни залежить ефективність поведінки й діяльності. Ці параметри тісно пов'язані між собою. Повторюючись, психічні стани, можуть перерости в психічні якості – специфічні індивідуальні властивості особистості.

Людина пізнає світ-дійсність не лише за допомогою сприйняття, пам'яті, уяви, мислення. Вона здатна певним чином ставитись до оточуючого світу, до процесів і явищ оточуючого світу, висловлюватись стосовно їх перебігу, формувати своє відношення до них. Особистість може

«переживати» світ і події комфортно і некомфортно. Відчувати задоволеність і незадоволеність оточуючим світом. Це відношення до оточуючого світу і до процесів пізнання виявляється в почуттях. Почуття – специфічна форма відображення дійсності.

Почуття – це внутрішнє ставлення людини до того, що відбувається в її житті, що вона робить, як пізнає світ. Почуття ми висловлюємо конкретно, до когось або чогось. Тобто почуття мають виражений предметний характер. Це ставлення переживається в різноманітних формах. Почуття сприяють виділенню предметів і явищ, що відповідають потребам особистості і стимулюють діяльність, яка направлена на їх задоволення. Почуття виступають показником того, як проходить процес задоволення потреб людини. Різні форми переживання почуттів формують емоційну сферу особистості. Наша емоційна сфера виступає одним з регуляторів поведінки людини, мотивом для пізнання, виражає складні і багатоманітні стосунки між людьми.

Особистість переживає світ також в інших специфічних феноменах, які набувають різноманітних форм. Це такі форми, як: **емоції, афекти, настрій, пристрасть, стрес, фрустрація, почуття у вузькому розумінні**. Нерідко почуття і емоції використовуються як синоніми. Але у вузькому розумінні емоції – це безпосереднє, тимчасове переживання будь-якого постійного почуття.

Емоції (від лат. *emoveo* – хвилюю, збуджую) – це короткотривале душевне переживання, душевне хвилювання. Емоцією називається, наприклад, не саме почуття кохання до жінки, а стан насолоди, захоплення, яке переживає чоловік, спостерігаючи за конкретною жінкою.

Афект (з лат. *affectus* – пристрасть, душевне хвилювання) – це сильні емоційні процеси, які швидко захоплюють людину повністю і бурхливо протікають у нашій психіці.

Афекти характеризуються значними змінами свідомості, порушенням контролю за своїми діями. Афекти короточасні, вимагають великої затрати психічних зусиль. Вони подібні до спалаху почуттів. Якщо звичайна емоція – це душевне хвилювання, то афект – це буря. Найпростіший приклад – захоплення, що переживає особистість під час спортивних змагань.

Настрій (з англ. *sentiment, mood*) – загальний стан, який характеризує всю поведінку людини впродовж довгого часу. Зазвичай настрій характеризується слабким вираженням. Основним джерелом настрою є задоволення чи незадоволення життям загалом.

Пристрасть (з англ. *passion*, але є й інші варіанти) – сильні і тривалі емоції, що на певний час забарвлюють життя індивіда, істотно позначаються на спрямованості і динаміці діяльності людини. Пристрасть виявляється у зосередженості індивіда на якомусь предметі, об'єкті, який в цей час затіняє все інше для людини. Переживаючи пристрасть, людина може страждати, бути пасивною до всього іншого. Пристрасть може не лише формувати особистість, а й руйнувати її. Предметом пристрасті найчастіше є інша людина. Такою пристрастю може бути кохання.

Стрес (від англ. *stress* – напруга) – емоційний стан індивіда, який виникає в ситуаціях, що порушують усталений перебіг його життя. Стрес за своїми психологічними характеристиками близький до афекту, але за тривалістю наближений до настрою.

Фрустрація (від лат. *frustratio* – марне сподівання, невдача, обман) – негативний емоційний стан, що супроводжується усвідомленням неможливості досягти поставленої мети.

Почуття як поняття можна використовувати і у вузькому розумінні. В цьому випадку вони відображають ставлення людини до об'єкта її стійких потреб, як біологічних,

так і соціальних. Ці стійкі потреби закріплені в особистості. Утворюється ієрархія потреб, що спонукають (мотивують) особистість до дії: від біологічних до вищих, соціально значущих. В основі біологічних, первинних потреб лежать мотиви задоволення фізіологічних потреб: почуття голоду, спраги, безпеки, сексуального потягу. Згодом з'являється почуття прихильності. Вищими потребами є потреба в самоповазі і самореалізації.

Вищі потреби не можуть з'явитись, якщо первинні, базові, біологічні потреби не будуть задоволені.

Повертаючись до аналізу емоцій і емоційної сфери, зауважимо, що в популярній психології поширена класифікація емоцій американського психолога К. Ізарда (1923–2017). Він виділяє десять основних емоцій: цікавість-інтерес, радість, подив-здивування, страждання, відразу-огиду, гнів, презирство-зневагу, страх, сором, вину-каяття.

2 (18). Емоції, їх загальне визначення та особливості

Емоції – психічний стан людини і тварини, в яких реалізуються їх ситуативні, оціночні переживання. Емоція – «матеріальне» ставлення до існуючих або можливих ситуацій. Емоції відрізняються від афектів, почуттів і настроїв, переживань. Вони мають свої особливості і характеристики. Емоції можуть виявлятися не лише до існуючої в конкретний момент ситуації і події. Вони можуть виникати і стосовно вже пережитих, майбутніх або уявних подій і ситуацій. Емоції можуть передаватися серед людей і тварин.

Основними характеристиками емоцій є **тон, інтенсивність, стенічність**. Тон емоцій – означає, що емоції можуть бути або позитивними, або негативними. Негативних емоцій в житті людини більше, ніж позитивних. Емоції можуть розрізнятися по силі. Чим сильніша емоція, тим сильніші її фізіологічні вияви.

Емоції можуть впливати на загальну активність і діяльність людини. Тому емоції поділяються на стенічні (від грец. sthenos – сила) і астенічні (від грец. asthenos – безсилля). **Стенічні емоції** активізують діяльність, мобілізують життєві сили людини. **Астенічні емоції** – пригнічують особистість, паралізують її. Кожен вид емоцій супроводжується особливою фізіологічною і особливою мозковою реакцією. Надто сильні емоції, незалежно від тону, можуть утомлювати організм і привести його до стресу.

Сукупність емоцій і почуттів, які здатна переживати конкретна людина, формує **емоційну сферу особистості**. А розвиненість почуттів і емоцій, здатність управляти своїми емоціями і почуттями визначають рівень **емоційної культури особистості**.

Характерною рисою життя людини є наявність чи відсутність емоційного спілкування. **Емоційне спілкування** – обмін різноманітною інформацією за допомогою почуттів і емоцій. Емоційне спілкування – необхідна складова таких феноменів, як любов, кохання, дружба, приязнь, товаришування. Розрізняють позитивне емоційне спілкування і негативне емоційне спілкування. За позитивного емоційного спілкування між індивідами виникає і домінує симпатія, взаєморозуміння і взаємопідтримка. За негативного спілкування виникає і домінує антипатія, відчуженість, а можливо, і психологічна агресивність. На емоційне спілкування істотно впливають матеріальні умови життя, соціальні стосунки і психологічний клімат в групах, індивідуально-психологічні особливості людей, які спілкуються.

В умовах сучасного (перша половина XXI ст.) життя, внаслідок високих темпів технізації та інтелектуалізації життя, перевиробництва і неконтрольованого вільного поширення інформації може виникати таке явище, як емоційний дефіцит. **Емоційний дефіцит** – психічний стан людини,

коли вона відчуває брак емоційного спілкування. Підкреслюємо, не емоцій, а саме емоційного спілкування.

З 60-х рр. XX ст. говорять про феномен емоційного інтелекту (emotional intelligence, EI). **Емоційний інтелект** – це здатність розпізнавати свої та чужі емоції, управляти ними; розуміти мотивацію та бажання – свої й чужі. Наявність емоційного інтелекту відносять до т. зв. гнучких навичок (soft skills). Ідея «емоційного інтелекту» – розвиток ідеї «соціального інтелекту» Е. Торндайка (1874–1942). «Соціальний інтелект» за Е. Торндайком – це навички розуміння та управління іншими людьми. Згодом Д. Векслер (1896–1981) описав вплив нерозумових факторів на інтелектуальну поведінку. Поширені в другій половині XX ст. тести інтелекту не змогли прогнозувати успіх у подальшому житті. Адже особистість з високим IQ не завжди була задоволена життям. Натомість, більшість самоактуалізованих особистостей, які успішно та ефективно взаємодіяли з іншими людьми, почували себе задоволеними життям. Ця взаємодія базувалась на емоційному зв'язку, на розумінні своїх та чужих емоцій. Стандартне розуміння інтелекту ігнорувало цей феномен, а тести інтелекту не могли його виміряти. На сьогодні існує декілька теорій «емоційного інтелекту» та «емоційної грамотності/освіченості». Незважаючи на окремі критичні зауваження, більшість психологів вважають, що феномен емоційного інтелекту розширює межі того, що означає «бути розумним».

Існує декілька класифікацій емоцій. Але найпоширенішою і найзручнішою, на нашу думку, є класифікація запропонована К. Ізардом. Він заявляє про такі «фундаментальні» емоції: інтерес (цікавість), радість, подив (здивування), страждання (горе), гнів, відроза (огода), презирство (зневага), страх, сором (провина), збентеження.

Інтерес (цікавість) – позитивний емоційний стан, пов'язаний з можливістю досить повно задовольнити актуальну потребу людини, сприяє розвитку навичок і умінь, набуттю знань, мислення, мотивує навчання.

Радість – позитивний емоційний стан, пов'язаний з можливістю досить повно задовольнити актуальну потребу, ймовірність чого до цього моменту була невелика або, у всякому разі, невизначена. Виникає при реалізації своїх здібностей, досягнення цілей, задоволення бажань.

Подив (здивування) – емоційна реакція на обставини, що виникають раптово. Подив гальмує всі попередні емоції, спрямовуючи увагу на об'єкт, що його викликав, і може переходити в інтерес. Не має чітко вираженого позитивного або негативного знаку.

Страждання – найбільш поширений негативний емоційний стан, пов'язаний з отриманням достовірної чи здавалося б такої інформації про неможливість задоволення найважливіших життєвих потреб, що до цього моменту видавалося більш-менш імовірним. Найчастіше протікає у формі емоційного стресу. Страждання має характер астеничної емоції.

Гнів – негативний емоційний стан. Як правило, протікає у формі афекту і викликається раптовим виникненням серйозної перешкоди на шляху до задоволення виключно важливої для суб'єкта потреби. Гнів, найчастіше, носить стенічний характер (хоча і короточасний).

Відраза (огида) – негативний емоційний стан, що викликається об'єктами (предметами, людьми, обставинами), зіткнення з якими (фізична взаємодія, комунікація в спілкуванні) вступає в різке протиріччя з ідеологічними, фізіологічними, моральними або естетичними принципами й установками суб'єкта.

Презирство (зневага) – негативний емоційний стан, що виникає в міжособистісних взаєминах і породжується неузгодженістю життєвих позицій, поглядів і поведінки суб'єкта з життєвими позиціями, поглядами і поведінкою об'єкта почуття. Останні видаються суб'єкту як ниці, і такими, що не відповідають прийнятим моральним нормам і естетичним критеріям.

Страх – негативний емоційний стан, що з'являється при отриманні суб'єктом інформації про можливі збитки для його життєвого благополуччя, про реальну чи уявну небезпеку, що йому загрожує. На відміну від страждання, людина, проживаючи емоцію страху, має в своєму розпорядженні лише імовірнісний прогноз можливого неблагополуччя і діє на основі цього (часто недостатньо достовірного або перебільшеного прогнозу).

Сором (провина) – негативний емоційний стан, що виражається в усвідомленні невідповідності власних помислів, вчинків і зовнішності не тільки очікуванням оточуючих, а й власним уявленням про належну поведінку і зовнішній вигляд.

Збентеження схоже на сором. Але в «збентеженні» присутнє передбачення можливості не відповідати очікуванням оточуючих.

Є й інші класифікації емоцій. Серед них класифікація, запропонована сучасним психологом П. Екманом (1934). П. Екман – професор психології Каліфорнійського університету, консультант популярного телесеріалу «Збреші мені», або «Теорія брехні» («Lie to me»). Автор знаменитих праць про відображення емоцій на обличчі людини («Face of man», 1980).

Представлені характеристики основних емоцій/емоційних станів є досить загальними. Кожна з емоцій має свої підвиди, які відрізняються за інтенсивністю, тривалістю,

глибиною, усвідомленістю, походженням, умовами виникнення і зникнення, впливом на організм, динамікою розвитку, спрямованістю та ін.

3 (19). Що таке стрес і його особливості

Сучасна людина перебуває в умовах постійного стресу. Основоположник вчення про стрес Г. Сельє (1907–1982). **Стрес** (з англ. stress – сильно натягнутий, напруження, тиск) – особливий стан психологічного і фізіологічного напруження людини, який викликаний різними впливами і подразниками. На відміну від емоцій, стрес як стан може тривати довгий час. Це впливає не лише на психічний тонус людини, але і на фізіологічні процеси, що відбуваються в організмі. Стрес – невід’ємна риса сьогодення. Ми постійно хвилюємось через обмеженість часу, через те, що не встигнемо виконати роботу, через поганого керівника чи підлеглого, через скорочення працівників, хвилюємось за наших дітей і близьких. Все це викликає стрес. Стрес виступає і як причина, і як наслідок конфлікту. Та людина навчилася жити в умовах постійних, невеликих стресів, навчилася «знімати» стрес. Але надзвичайний стрес залишається проблемою.

Надзвичайний стрес (дистрес) – це велике психологічне і фізіологічне напруження. Фізіологічні наслідки такого стресу – виразка, гіпертонія, астма, артрит, біль у спині. Психічні наслідки – втрата апетиту, депресія, зниження загального тону, відмова від сексуальних стосунків, роздратованість.

Стрес проходить три фази: 1) фазу тривоги – проявляється у швидкій мобілізації захисних сил і ресурсів організму; 2) фазу опору, яка дозволяє організму вдало відповідати на зовнішні впливи, що викликали стрес; 3) фазу виснаження, коли стрес затягується, а надто інтенсивна боротьба призво-

дить до зменшення адаптаційних можливостей організму і його здатності боротися з різними захворюваннями.

Для боротьби із стресом потрібно знати ознаки стресового напруження. Серед них: 1) неможливість зосередитись на визначеному виді діяльності, зростає кількість помилок у роботі; 2) погіршення пам'яті, швидко втомлюється; 3) часто буває надмірно збудливим, швидко розмовляє; 4) не відчуває смаку їжі, зникає апетит; 5) починає багато палити, більше вживає алкоголю. Виявивши у себе ознаки стресового напруження організму, необхідно виявити його причини. Ряд дослідників виділяють такі причини стресу:

- фізичні фактори зовнішнього середовища;
- інформативне навантаження (необхідність прискорення обробки інформації, збільшення кількості інформації);
- порушення фізіологічних функцій (в результаті хвороби, порушення сну та ін.);
- психічні і психосоціальні фактори (неможливість контролю та впливу на події свого життя, усвідомлена загроза, ізоляція, остракізм, груповий тиск).

Крім цього, менеджмент як система знань про управління виокремлює дві групи факторів, що провокують стрес. До першої групи належать т. зв. організаційні фактори: 1) перевантаження або недовантаження роботою; 2) конфлікт ролей, за умови існування суперечливих вимог; 3) невизначеність ролей, ми не знаємо, що від нас чекають, а вимоги до нашої діяльності чітко не визначені; 4) нецікава робота; 5) погані умови праці та ряд інших. До другої групи факторів – організаційно-особистісних, належать такі: 1) страх не справитись з завданням; 2) страх зробити помилку; 3) страх «не бути першим», залишитись позаду; 4) страх втратити роботу; 5) страх втратити своє «Я».

До цих причин можуть додаватись проблеми приватного життя. Як бачимо, причини стресів у цілому визначені. Проблема в профілактиці стресу, у можливості впливати на його причини. І тут порада може бути єдина. Потрібно чітко розрізняти стресогенні фактори, на які ми можемо впливати, і які будуть існувати незалежно від нас.

Відповідно впливати на стресогенні фактори можна організаційними методами й особистою поведінкою. Практичні поради, які подають чисельні науки і науковці, можна звести до таких: 1) не бійтесь стресу, головне – не перетворити стрес у дистрес; 2) найкращі засоби від стресу: сексуальні відносини, сон, активні фізичні навантаження, гумор, розслаблення, свіже повітря і водні процедури, допомога і підтримка інших, консультативна допомога або психотерапія. А допомагати своєму організму боротись із стресом треба розумно, не переходячи межі; секс, алкоголь, сон і фізичні навантаження знімають симптоми стресу, але важливо знайти його причини; стрес краще попередити, ніж згодом лікувати.

4 (20). Дружба, любов і кохання як емоційно-почуттєві феномени

Любов / кохання – складний феномен людського життя. Любов / кохання по різному розуміється в різних культурах і різних мовах. Так, давні греки виділили сім окремих феноменів, що, на їхню думку, можна віднести до любові / кохання. В українській мові існує два терміни для позначення феномену кохання і любові. В московсько-руській мові – один термін «любовь».

Давні греки відділяли такі феномени, як «ерос», «філію» (філія), «сторге», «агапе», «людус», «манія», «філаутія». «Ерос» – стихійна, запальна любов, в основі якої відданість

та прихильність до партнера, а потім виявляється сексуальність. Любов «ерос» – це любов-залежність, поклоніння, ідеалізація, яка може закінчуватися розчаруванням у партнері. Вона не залишає місця для жалю або поблажливості. «Філію» (філія) – любов-дружба, обумовлена соціальними зв'язками і власним вибором. «Сторге» – любов, що виступає як ніжність і родинна любов, повна м'якої уваги до коханого. «Агапе» – це жертвна любов, альтруїстична, духовна любов, такою є любов до богів, любов до Бога в християнстві. «Людус» – любов як гра, базується на сексуальному бажанні. В основі цієї любові бажання отримати задоволення. «Манія» – любов-одержимість, в основі якої пристрасть та ревність. «Філаутія» – любов до себе, яка може перерости у самолюбство, егоїзм, нарцисизм та жалість до себе. Українська мова розрізняє кохання і любов. Швидше за все, на нашу думку, українське «кохання» поєднує «ерос», «сторге», «агапе», «людус», «манію» давніх греків. А «любов» базується на «філію» та «прагмі».

Свої особливості любов / кохання мало в арабському світі. Омар Хайям та Алішер Навої порівнювали любов / кохання з вином, яке заливають в людську, фізичну оболонку. Середньовічна Європа поєднала любов-екстаз до Бога з лицарською поезією. Саме остання сформувала культ жінки («Прекрасної дами») і ідеалізованого статевого, сексуального потягу. В любові / коханні поєднувався недосяжний ідеал, благоговіння, жалість, сором'язливість і чуттєве бажання оволодіти ідеалом. В часи Відродження (XIV–XVI) любов / кохання розумілась як краса. В часи бароко (XVII–XVIII) як насолода.

Нюанси в розуміння любові додали XIX і XX ст. В Європі, з її величезними людськими масами, що зосередились містах і на виробництві, «механізували» любов / кохання,

додали їй більшого прагматизму і гри, в тому числі і за гроші. В тому ж XIX ст. наука вперше спробувала «розібрати» любов / кохання на складові елементи. А. Шопенгауер (1788–1860) намагався створити теорію статевого кохання («метафізика любові»). А З. Фройд наголошував на тому, що любов / кохання – ірраціональне поняття. Любов / кохання в його теорії дорівнювалась природній сексуальності, що є головним стимулом розвитку людини. Цікаві і важливі для розуміння феномену любові / кохання є думки, викладені в працях Еріха Фромма. На його думку, існує дві форми любові / кохання: любов плідна, любов за принципом життя і любов не плідна, любов за принципом володіння-власності. Перша любов передбачає цікавість, піклування, пізнання, вияв почуттів до будь-якого об'єкта. Така любов / кохання розуміється як бажання допомоги іншій людини, сприяння її зростанню. Друга любов концентрується на бажанні володіти і контролювати об'єкт своєї любові, перетворити на свою власність.

У будь-якому випадку любов / кохання, певним чином, «обов'язкове» почуття, що притаманне кожній людині. І в усіх своїх проявах любов / кохання несе відбиток сучасності, сучасного світу. Любов / кохання в різні епохи сприймалась по-своєму. Розуміння любові / кохання залежало і залежить від соціуму, історії, віку людини, досвіду, культури, оточення. Протилежним любові / коханню є почуття ненависті. Ненависть – почуття, що виявляється в різкому негативному ставленні до когось або чогось. Ненависть – це вияв крайнього гніву, відрази. На думку частини психологів, ненависть може бути інтенсивною, як у дітей, підлітків до будь-якого зла і несправедливості. А може бути вихованою, «насадженою». Разом з тим поділяють ненависть до людини і ненависть до ворога, вбивці, ненависть до зла. В останньому випадку вона може бути, певним чином, виправдана.

Ненависть може бути також охарактеризована як ворожість, огида, зневага, злість.

5 (21). «Вищі» почуття: моральні, естетичні, інтелектуальні

Особливими явищами в психіці людини є «вищі» почуття. Вони притаманні розвинутим особистостям, які отримали відповідне виховання і постійно самовдосконалюються. До вищих, соціально-значущих почуттів, психологія і філософія (разом із етикою і естетикою) відносять моральні, естетичні, інтелектуальні почуття.

Моральні почуття фіксують стійке ставлення особистості до інших людей, до суспільства (суспільних подій) і до себе самої. Серед моральних почуттів виділяють такі: гуманність, гуманізм (любов до людей), співчуття, співучасть, доброзичливість, вірність, патріотизм, альтруїзм, егоїзм, цинізм, честь і гідність, заздрість, скупість, підлабунство та ін.

Естетичні почуття фіксують ставлення особистості до прекрасного (до краси) і потворного, трагічного і комічного в житті, природі, мистецтві. Серед естетичних почуттів виділяють такі: почуття гумору, почуття естетичної насолоди і захоплення, почуття огида і презирства.

Докладніше хочемо зупинитись на почутті гумору. Слово «гумор» має грецьке походження. З XVII ст. європейські філософи розмірковують про гумор та його значення в житті людини і суспільства. Психологічні підходи пояснення гумору і почуття гумору з'являються в праці З. Фрейда «Дотепність та її відношення до несвідомого» (*Der Witz und seine Beziehung zum Unbewußten*, 1905; *Jokes and Their Relation to the Unconscious*). У 2000 р. Джеффі Мілер у книзі «Розум, що спокушає» (*The Mating Mind*) наголосив, що почуття гумору розвинулось у людини під впливом статевого відбору як засіб демонстрації інтелекту. Які б не були

дискусії, але без сумніву, почуття гумору – ознака інтелектуально-розвинутої особистості. Така особистість підмічає протиріччя оточуючого світу, свої протиріччя і може подати їх комічно, так що це викличе сміх або посмішку. Почуття гумору починає формуватися у дитинстві під впливом оточуючого середовища. Відсутність почуття гумору, його слабка вираженість може привести до формування прямолінійного характеру. Людина зі слабким почуттям гумору може мати проблеми з соціальною адаптацією.

Інтелектуальні почуття фіксують ставлення особистості до процесу пізнання, відкриття нового і творчості. Людина (особистість) по особливому переживає свої досягнення, успіхи і невдачі в ході інтелектуальної діяльності, по різному оцінює її результати. Серед інтелектуальних почуттів виділяють такі, як: допитливість, зацікавленість, сумніви, любов до істини, радість відкриття, відчуття новизни, науковий скептицизм і недовіра.

Частина дослідників виділяють праксичні почуття. Термін «праксис» походить від фр. «praxis» – дія. А в основі грецьке слово, що означає «справу, діло». Праксичні почуття – це переживання людиною свого ставлення до діяльності, до виконуваної справи. Людина реагує на діяльність, в яку включена. Серед основних видів діяльності – праця, навчання, гра. Ця реакція виявляється в захопленні, в задоволенні діяльністю, в творчому підході.

Шановний читачу! Ознайомившись з матеріалами цього розділу, Ви маєте зрозуміти важливість емоцій у житті особистості. Емоції «розфарбовують» наше життя, роблять його комфортним або навпаки, впливають на фізіологічні стани і наш інтелектуальний розвиток.

Українсько-англійський словник

- 1) Почуття – feelings
- 2) Емоція(ї) – emotion(s)
- 3) Афект(и) – affect(s)
- 4) Стрес – stress
- 5) Настрій – mood (syn. – sentiment)
- 6) Пристрасть – passion (syn. – desire)
- 7) Астенічні емоції – asthenic emotions
- 8) Стенічні емоції – sthenic emotions
- 9) Інтерес – interest
- 10) Радість – joy
- 11) Подив – wonder
- 12) Страждання – suffering (pain)
- 13) Гнів – anger (wrath)
- 14) Відраза – disgust (aversion)
- 15) Презирство (зневага) – contempt
- 16) Страх – fear
- 17) Сором – shame
- 18) Любов / кохання – love
- 19) Дружба – friendship
- 20) Емоційний інтелект – emotional intelligence
- 21) Збентеження – embarrassment

Розділ 4. ОСОБИСТІСТЬ У ПСИХОЛОГІЇ

1 (22). Що таке особистість з погляду психології

Людина вже народжується людиною. Але в цьому твердженні лише констатація того, що новонароджений має можливість прямоходіння, структура мозку забезпечує можливість розвитку інтелекту, верхні кінцівки (руки) пристосовані до роботи, а нервова система дає можливість адекватного відбиття світу. Тобто немовля є людиною лише за сумою потенційних можливостей. Адже якщо дитина попадає в природне, тваринне середовище, а такі випадки зафіксовано наукою, вона згодом досить умовно належить до людського роду. Таким чином, казка про Мауглі – це лише чудова казка.

Тільки в умовах суспільства людина стає особистістю. Під особистістю і філософія, і психологія розуміють носія стійких рис, які виявляють себе в суспільства, спільності, групі. Ці стійкі риси об'єднані в систему, виявляють себе в суспільстві і впливають на навколишнє суспільство більшою чи меншою мірою, і тому вони соціально-значущі. І філософи, і психологи виявляють такі атрибути особистості, як воля, свобода, розум, почуття.

Особистість з точки зору психології – це сукупність вироблених звичок і вподобань, знань, досвіду, емоційної сфери, інших психофізичних рис та особливостей, що визначають повсякденну поведінку і пов'язують людину

з суспільством і природою. Особистість, виявляючи волю, свободу, розум і почуття, знаходить та вибирає серед цінностей життя (культури) свої цінності, самостійно здійснює відповідну діяльність та регулює свою поведінку.

Людина стає особистістю, проходячи досить довгий шлях, і є інтегрованою цілісністю біологічних, соціальних, психічних складових. Біологічна основа особистості охоплює нервову систему, систему залоз, процеси обміну речовин, статеві відмінності, антропологічні особливості та ін. Соціальний «вимір» особистості обумовлений впливом культури, моралі, соціуму, в якому перебуває людина – індивід. Соціогенним фактором є сформоване людиною суб'єктивне «Я» – тобто уявлення про себе в середовищі інших, в порівнянні з іншими. Складовими елементами психічної структури особистості є: здібності, темперамент, характер, вольові якості, емоції, мотивації, направленість і стійкість особистості.

Особливий процес набуття людиною рис, притаманних суспільству, в якому вона перебуває, називається **соціалізацією**. Соціалізація відбувається протягом усього життя. Сучасні психологія і соціологія виділяють особливі етапи / стадії соціалізації.

Перша стадія соціалізації: від народження до підліткового віку (з 10 до 15/17 років) – стадія адаптації. Основні характеристики – це пристосування, некритичне засвоєння досвіду, успадкування певних якостей.

Друга стадія соціалізації: від підліткового віку до 18–25 років – це стадія індивідуалізації. Основна характеристика цього періоду – бажання виділити себе серед інших людей, серед своїх однолітків; критичне ставлення до суспільних норм поведінки; нестійкість світоглядних цінностей, характеру.

Третя стадія – стадія інтеграції. Хронологічно вона охоплює період пошуку свого місця в суспільстві, бажання «вписатись» у суспільство. Інтеграція в суспільство проходить сприятливо, якщо якості та характеристики людини сприймаються суспільством і оточенням особистості. Якщо ні, то стадія інтеграції має конфліктний характер, або асоціальний.

Четверта стадія – трудова стадія, яка охоплює весь період зрілості людини, весь період її трудової діяльності. Людина не тільки засвоює соціальний досвід, але і відтворює його в ході соціальної діяльності.

П'ята – післятрудова стадія соціалізації – похилий вік. В цей період людина здатна пропонувати та передавати свій соціальний досвід.

В ході соціалізації особистість набуває особливих психічних рис і якостей, притаманних лише їй. Вона стає унікальною. Поряд з соціологією, яка досліджує соціалізацію, психологія пропонує свої відповіді щодо особистості.

З кінця XIX ст. формується особливий розділ психологічної науки – «Теорія особистості». Теорія особистості – це сукупність гіпотез про природу і механізми розвитку особистості. Закордонні підручники подають до трьох десятків теорій особистості. Ці теорії пробують не лише пояснити особистість, а і передбачати поведінку людини. Вітчизняні підручники подають до шести десятків теорій. Це свідчить про складність питання «Що є особистість, індивід, людина?» Для спрощення відповіді в окремих підручниках виділяють групи теорій особистості, які об'єднують окремі теорії на певній підставі. Це такі групи, як: 1) глибинна психологія особистості (З. Фройд, А. Адлер, Е. Фромм, К. Хорні, К.-Г. Юнг, Е. Еріксон, Е. Берн); 2) гуманістична психологія особистості (А. Маслоу, К. Роджерс); 3) екзистенційна психологія особистості (Л. Бісвангер, М. Босс,

І. Ялом, Р. Мей, В. Франкл, А. Ленгле); 4) когнітивні та соціально-когнітивні теорії особистості (Дж. Келі, А. Бандура, Дж. Роттер); 5) біхевіористська теорія особистості (Б. Скіннер); 6) диспозиційні теорії особистості (Г. Олпорт, Р. Кеттел); 7) психопатологічні теорії особистості (К. Ясперс, К. Леонгард, Б. Зейгарник, П. Гуревич).

Попри складність феномену «особистість» можемо говорити, що унікальними для кожної особистості є темперамент, характер, здібності, воля, потреби, мотиви, діяльність та ін.

2 (23). Що таке темперамент. Які особливості темпераменту

Темперамент – одна із яскравих властивостей особистості. Темперамент (з лат. temperare, temperamentum – розмірність, стійка суміш компонентів, належне співвідношення частин) – стійка сукупність індивідуальних динамічних особливостей психіки особистості. Темперамент обумовлює інтенсивність, швидкість, темп, ритм психічних процесів, рівні емоційної збудженості й рівноваги. Темперамент більшою мірою передається від батьків, має генетичне походження, залишається більш-менш постійним від дитинства до зрілості. Індивідуальні динамічні особливості людини виявляються досить рано. Вже немовлята з різною активністю реагують на зовнішні подразники, характеризуються більшою чи меншою збудливістю.

З віком властивості темпераменту ускладнюються і певним чином змінюються, та все ж продовжують досить стійко характеризувати індивіда.

В історії психології й медицини відомі кілька теорій, які намагаються пояснити природу темпераменту. Одна з перших пов'язана з давньогрецьким лікарем Гіппократом (460–377 рр. до Р. Х.). На підставі гуморальної теорії він

виділив чотири типи темпераменту. Темперамент особистості залежить від кількості тієї чи іншої рідини в людському організмі. Саме Гіппократ створив класичний поділ: меланхоліки, сангвініки, холерики, флегматики.

Згодом цю класифікацію вдосконалювали та пропонували свої І. Павлов, Е. Кречмер, У. Шелдон, Г. Айзенк, Б. Теплов, В. Небиліцин, К. Юнг та ін.

У психології темперамент характеризується такими поняттям, як **активність, реактивність, сенситивність, темп реакції, пластичність, екстраверсія, емоційна збудливість, тривожність.**

Активність – властивість, яка свідчить про динаміку енергетичної напруженості життя індивіда. У активної людини жваві рухи та мовлення, її пізнавальна діяльність досить стрімка, вона не вдовольняється тим, що є, прагне вийти за наявні обмеження. Протилежною властивістю є пасивність.

Реактивність – властивість, яка характеризує інтенсивність реагування індивіда на зміни життєвої ситуації. Високореактивні люди відразу ж, під безпосереднім впливом обставин, здійснюють мимовільні дії. Низько реактивні, навпаки, виявляють обачність, прагнуть осмислити можливі наслідки своєї поведінки.

Сенситивність – властивість темпераменту, що виявляється у ступені чутливості індивіда до певних подій. Високо сенситивні люди сором'язливі, вразливі, схильні до зосередження на минулому. Глибоко переживають можливі неприємності.

Темп реакцій виявляється у швидкості перебігу різних психічних явищ і виразно характеризує динамічний бік життя людини. Його показниками є швидкість перероблення інформації, що впливає на органи чуттів, час розв'язування задачі, динаміка запам'ятовування, забування, швидкість прийняття рішення.

Пластичність – показник ступеня пристосування людей до змін умов життя. За необхідності пластичні особи швидко змінюють спосіб життя, переходять від однієї діяльності до іншої. Завдяки цьому вони легко пристосовуються, рідше конфліктують з оточенням. Ригідні – непластичні особи, які тяжіють до усталених способів діяльності, хоча це й не сприяє ефективності особистості в нових умовах.

Екстраверсія свідчить про переважну орієнтацію індивіда на довколишні об'єкти. Протилежною властивістю є інтроверсія – зосередження індивіда на власному внутрішньому світі. Екстравертам притаманні імпульсивність, ініціативність, гнучкість поведінки, комунікативність. Інтроверт зосереджується на своїх переживаннях, його менше цікавить те, що відбувається навколо.

Емоційність – властивість темпераменту, яка вказує на швидкість виникнення і перебігу емоцій. При цьому емоційна нестійкість є свідченням високої швидкості, а емоційна стійкість – низької.

Отже, **темперамент** – це сукупність певних властивостей, які досить стійко характеризують динамічні особливості психіки індивіда. Подальше дослідження цих властивостей дасть можливість створення більш досконалої типології темпераменту.

3 (24). Що таке характер. Які властивості характеру можна виділити

Характер (з др.-грец. *χαρακτήρ* – прикмета, відмінна риса, знак) – це особливі прикмети, яких набуває людина в суспільстві. В характері виявляється форма стосунків людини з навколишнім світом. Характер є ознакою індивідуального стилю життя. Характер більшою мірою це результат самовиховання. Характер формується в процесі соціалізації людини та проходить кілька стадій:

1) дитинство (від 2/3 років до 9/10 років) – оптимальне сполучення умов для зовнішнього впливу на формування рис характеру;

2) підлітковий вік (від 9–10 до 15–17) – формування і закріплення вольових якостей;

3) молодість (від 17–18 до 35–39 років) – формування і закріплення моральних і світоглядних рис характеру.

В дошкільному віці складаються первинні риси характеру. Це – довіра до навколишнього світу, відкритість до спілкування, доброта. Або формуються їх антиподи. Риси характеру формуються перш за все під впливом батьків і родини. Вони закріплюються системою заохочень і покарань, які відчуває дитина.

Гра з однолітками, з іншими дітьми формує комунікативні й «ділові» риси характеру – товарищівість, працелюбність, наполегливість, акуратність. У 7–15 років формуються риси, які визначають ставлення до людей, формується емоційно-вольова сфера особистості. До 15–18 років особистість набуває більшість рис характеру, які зберігаються протягом всього життя. До 25–30 років послаблюються «дитячі» риси характеру (юнацький максималізм, загальна імпульсивність, дитяча вередливість). Закріплюються набуті раціональні риси характеру – розсудливість, витримка, відповідальність. Після 30-річного віку можливість змін характеру зменшується. В залежності від поточних планів і життєвих перспектив можуть закріпитись такі риси характеру, як наполегливість, цілеспрямованість, здатність до навчання, прагнення набувати нових знань. Що відбувається після 50 років – невідомо. Життя настільки змінюється, що наукова теорія і практика не встигає за ним. Зрозуміло, що в цьому віці особистість може найкраще користуватись, оперувати та виявляти свої риси характеру.

Характер виявляється в системі стосунків особистості з навколишнім світом і перш за все:

1) у ставленні до інших людей – екстраверт, інтроверт, егоїст, альтруїст, брехун, чесний, вихований, брутальний та ін.;

2) у ставленні до справи, роботи – лінивий, працелюбний, акуратний, відповідальний, безвідповідальний та ін.;

3) у ставленні до себе – вибагливий, критичний, самопевнений, хвалькуватий та ін.

Молодь і студентство мають свої особливі риси й характеристики. Молодь – це особлива соціально-вікова група, яка характеризується переходом від дитинства-юності до часу соціальної активності із власною відповідальністю. Міжнародні стандарти визначають вік молоді від 14–16 років до 25–30 років. Більшість психологів і соціологів виділяють такі психічні особливості молоді: 1) виражена більша емоційність та чуттєвість у сприйнятті світу і оточення; максималізм; відсутність досвіду обумовлює або абсолютно негативне, або абсолютно позитивне сприйняття світу; 2) раціонально-мисленнєві та вольові структури тільки починають «зустрічатися» з реальним світом; 3) відчуття залежності від третіх осіб, перенесення «ідеальних» образів на реальних осіб, можлива залежність від «сильних» особистостей (кумири), які виступають зразком поведінки; 4) притаманний активний пошук життєвих цілей, визначення з цінностями життя; 5) високий рівень мобільності; 6) початок освоєння нових ролей.

Особливою групою серед молоді є студентство. Слово «студент» походить від латинського *studens* – той, хто старанно працює. Студентству притаманні всі риси молоді, але особливістю є забарвлення всіх цих рис інтелектуальною діяльністю з засвоєння знань, навичок, вмінь; загострене почуття справедливості; спроби визначити і пов'язати

своє майбутнє з обраним фахом. Студентський вік (17/18–22/23 роки) відзначається швидкістю мисленнєвих реакцій та процесів, активною діяльністю механізмів пам'яті, швидкістю психічних реакцій, пластичністю і швидкістю формування навичок і вмінь. До всього молодий організм чудово працює з точки зору фізіології. Це веде, нерідко, до певної ейфорії та ілюзії про невичерпність і безмежність такого стану. Студентство – час активного формування самооцінки: від заниженої до завищеної. Студентський час – час формування найближчого соціального кола: від інтимного до дружнього. Більшою мірою саме студентські друзі залишаються друзями на все життя.

Загалом студентський вік – найсприятливіший час для формування і закріплення таких особистісних рис, як відповідальність, цілеспрямованість, наполегливість, самостійність, почуття обов'язку.

Разом з тим, студентська молодь відтермінує свою «зустріч» з реальним життям. Але з іншого боку частина молоді поєднує навчання, як основний вид діяльності, з працею. Це накладає особливий відбиток на становище студентства. Саме тому студентство – особлива соціальна група молоді.

4 (25). Що таке здібності. Як можна охарактеризувати здібності

Здібності виступають як індивідуально-психологічні особливості, що обумовлюють успішність тієї чи іншої діяльності. Від природи люди наділені певними задатками, а здібності є не природженими, а соціально-набутими. Визначальними у розвитку здібностей є умови життя і взаємовідносин людини з навколишнім середовищем. Здібності людини розвиваються на базі засвоєння суспільного досвіду, виховання і навчання, в процесі трудової діяльності.

Здібності виявляються і формуються лише в діяльності. Людина має випробувати себе в різних сферах, щоб виявити свої здібності.

Здібності – це характеристика індивіда з боку психічних явищ, які зумовлюють успішність його діяльності. Здібності – це те, що не зводиться до знань, умінь і навичок, але пояснює (забезпечує) їхнє швидке надбання, закріплення та ефективне використання на практиці. Це підґрунтя для набуття знань, умінь і навичок.

Успішність виконання будь-якої діяльності залежить не від певної окремої, а від об'єднання різних здібностей. Це об'єднання може бути забезпечено різними способами. За відсутності необхідних задатків до розвитку одних здібностей їхній дефіцит може бути заповнений кращим розвитком інших, але існують певні межі.

Існує декілька класифікацій здібностей людини. У першу чергу необхідно розрізняти **природні здібності** (швидше задатки, у своїй основі біологічно обумовлені) і **специфічні людські здібності**, що мають суспільно-історичне походження.

Багато з **природних** здібностей є загальними в людини й у тварин, особливо вищих. Такими елементарними здібностями є сприйняття, пам'ять, здатність до елементарних комунікацій на рівні експресії. Ці здібності безпосередньо пов'язані з уродженими задатками, але не тотожні їм, а формуються на їхній основі за наявності елементарного життєвого досвіду. Але у людини, крім біологічно обумовлених, є здібності, що забезпечують її життя і розвиток у соціальному середовищі. Це **загальні та спеціальні здібності**, засновані на користуванні мовою і логікою.

Загальні здібності – властивості індивідуальності, що зумовлюють діапазон можливостей людини: її здатність до освоєння культури, навчання, різних видів діяльності.

Наявністю цих здібностей визначаються успіхи людини у всіляких видах діяльності. До них відносяться інтелект (здатність розв'язувати задачі за допомогою наявних знань), креативність (здатність до перетворення знань) і здатність вчитися.

Спеціальні здібності – властивості індивідуальності, що визначають успіхи людини в специфічних видах діяльності, для здійснення яких необхідні задатки особливого роду та їхній розвиток. Вони потребують систематичних і наполегливих вправ, що зумовлюють їх розвиток, передбачають ставлення індивіда до них як засобу розв'язування життєво важливих завдань. До таких здібностей можна віднести музичні, математичні, лінгвістичні, технічні, літературні, художньо-творчі, спортивні та ряд інших. Наявність у людини загальних здібностей не виключає розвитку спеціальних і навпаки. Нерідко загальні та спеціальні здібності співіснують, взаємно доповнюючи й збагачуючи один одного.

Розрізняють також здібності теоретичні та практичні, навчальні і творчі, здібності до спілкування та предметно-пізнавальні здібності.

Теоретичні та практичні здібності відрізняються тим, що перші визначають схильність людини до абстрактно-теоретичних міркувань, а другі – до конкретних, практичних дій. Такі здібності на відміну від загальних і спеціальних, навпроти, частіше не сполучаються, разом зустрічаються тільки в обдарованих, різнобічно талановитих людей.

Навчальні та творчі здібності відрізняються тим, що перші визначають успішність навчання і виховання, засвоєння людиною знань, умінь, навичок, формування якостей особистості, у той час, як другі – створення предметів матеріальної і духовної культури, виробництво нових ідей, відкриттів і винаходів.

Здібності до спілкування, взаємодії з людьми, а також предметно-пізнавальні здібності найбільшою мірою соціально обумовлені. До прикладів здібностей першого виду можна віднести мову людини як засіб спілкування, здібності до міжособистісного сприйняття й оцінювання людей, здібності соціально-психологічної адаптації до різних ситуацій, здібності входити в контакт із різними людьми, приваблювати та привертати їх до себе, впливати на них тощо.

Дотепер у психології переважно увага зверталася саме на предметно-пізнавальні здібності, хоча здібності **міжособистісного** характеру мають не менше значення для психологічного розвитку людини, її соціалізації та набуття нею необхідних форм суспільної поведінки. Без володіння мовою як засобом спілкування, без уміння правильно сприймати й оцінювати людей та їхні вчинки, взаємодіяти з ними та налагоджувати гарні взаємини в різних соціальних ситуаціях, нормальне життя і психічний розвиток людини були б просто неможливими. Відсутність у людини такого роду здібностей являло б собою нездоланну перешкоду саме на шляху перетворення її з біологічної істоти в соціальну.

І міжособистісні, і предметні здібності взаємно доповнюють одна одну. Завдяки їхньому сполученню людина має можливість розвиватися повноцінно і гармонійно.

Не окремі здібності безпосередньо визначають успішність виконання якої-небудь діяльності, а лише їхнє вдале сполучення, саме таке, яке для даної діяльності необхідно. Практично немає такої діяльності, успіх у якій визначався лише б однією здібністю. З іншого боку, відносна слабкість певної однієї здібності не виключає можливості успішного виконання тієї діяльності, з яким вона пов'язана, тому що відсутня здібність може бути компенсована іншими, які входять у комплекс, що забезпечує дану діяльність.

Сполучення різних високорозвинених здібностей називають **обдарованістю**, і ця характеристика відноситься до людини, здатної до багатьох різних видів діяльності. Обдаровані діти характеризуються актуалізованою пізнавальною потребою, яка забезпечує мимовільне пізнання довколишнього середовища, перетворення невідомого на відоме, породження образів уяви і відповідною активністю.

5 (26). Що таке воля. Які особливості волі

Людина проявляється в діяльності. Основним елементом у структурі діяльності є дія. Дія виступає як одиниця діяльності, як акт усвідомленої активності.

Особливий вид навмисних дій складають вольові дії (воля). Вольова дія (воля), зберігаючи всі істотні ознаки дії: план, почуття, фізичні рухи, саморегуляцію, особистісний зміст, мету, включає як необхідну умову подолання труднощів, подолання перешкод.

Таким чином, **воля** – це свідомо організація (план і виконання) і саморегуляція (контроль) людиною своєї діяльності та поведінки, яка спрямована на подолання труднощів і перешкод при досягненні поставлених цілей. Перешкоди можуть мати як внутрішній, так і зовнішній характер. Воля – це особлива форма активності особистості.

Воля виконує дві взаємопов'язані функції – спонукальну та гальмівну. Спонукальна функція волі забезпечує активність людини. Гальмівна функція виявляється в стримуванні небажаних проявів активності. Розвинена особистість здатна гальмувати виникнення мотивів і виконання дій, які не відповідають її світогляду, ідеалам, переконанням, поставленим меті.

Воля виявляється у формі організованих дій, вчинків і поведінки. В структуру вольової дії входять:

- 1) усвідомлення мети діяльності (активності);
- 2) усвідомлення ряду можливостей досягнення мети;

3) мотиви, які підкріплюють або заперечують ці можливості;

4) боротьба мотивів;

5) вибір однієї з можливостей і прийняття рішень;

6) виконання прийнятого рішення.

Останні два етапи характеризуються певним емоційним стресом, який мобілізує внутрішні ресурси людини.

Повсякденна свідомість фіксує великий спектр індивідуальних, особистісних якостей волі, які характеризують як силу волі, так і слабкість волі. Воля виявляється в таких якостях особистості, як: **1) цілеспрямованість; 2) наполегливість; 3) рішучість; 4) дисциплінованість; 5) витримка; 6) самостійність.**

В залежності від розвитку цих якостей людина може мати сильну або слабку волю. Крайні межі розладу волі – **абулія** та **апраксія** – зустрічаються порівняно рідко. Найбільш типовим проявом слабкої волі є **лінь**.

Лінь – це прагнення людини відмовитись від подолання труднощів, стійке небажання робити вольове зусилля. Лінь – свідчення безсилля і млявості людини, непристосованості до життя, байдужості до справи. Лінь, а також інші прояви слабкої волі – нерішучість, нестриманість – виступають як певні проблеми розвитку особистості.

Прийоми самовиховання волі різноманітні, але всі вони включають дотримання наступних умов:

1) треба набути звичку долати порівняно незначні труднощі;

2) треба мати та уявляти ясні цілі, заради яких долаються труднощі; треба пам'ятати, що чим значуща ціль, тим більші труднощі потрібно долати;

3) прийняте рішення має бути виконано; всякий раз, коли рішення приймається і не виконується, воля дезорганізується;

4) треба бачити та виділяти етапи досягнення мети, намічати найближчі перспективи, розв'язувати окремі задачі, які створюють умови досягнення мети.

6 (27). Потреби та мотиви в житті людини

Невіддільною характеристикою людини та особистості є її потреби. Найпростіше визначення потреби – це необхідність у чомусь. **Потреба** – внутрішній стан нужди та нестатку. Цей особливий стан нужди та нестатку притаманний всьому живому.

Потреби рослинних форм життя (живої, органічної матерії) мінімальні. Для їхньої життєдіяльності в більшості випадків необхідні світло, вода, мінеральний субстрат, відповідний температурний режим. Потреби тварин складніші. Вони ускладнюються необхідністю задоволення таких потреб, як сон, розмноження.

Потреби людини є найскладнішими для дослідження, а значить, і визначення. Це обумовлено не лише наявною у людини біологічно-тваринною основою (людині притаманні тваринні потреби), а й існуванням складної психічної (душевної) системи, яка включає мислення, мову, уяву-фантазію.

В людській спільноті стан нужди-потреби притаманний суб'єкту-індивіду, соціальній групі, суспільству-спільноті. Потреби виявляються у вигляді бажань, потягів, прагнень. Всі ці феномени забарвлені емоційно. Їх задоволення чи незадоволення викликає оцінні емоції.

Наявність незадоволених потреб штовхає (а іноді примушує) людей до діяльності, і перш за все – трудової діяльності. Саме в ході праці створюються предмети (задовольняються потреби), необхідні людині. За умов задоволення одних потреб виникають нові потреби. Це дозволяє еконо-

містам (на відміну від філософів) заявляти, що потреби людини безмежні (необмежені певними рамками).

Таким чином, «опредмечення», створення бажаного предмету, хоч і уявного, породжує феномен під назвою мотив. **Мотив** (з лат. *motus* – штовхаю, рухаю) – це предмет потреби. Таким чином, з появою мотиву поведінка особистості набуває певної направленості, яка залежить від мотиву.

З віком і розвитком особистості потреби змінюються. Існує декілька класифікацій потреб. На нашу думку, оптимальною є класифікація мотиваційних факторів-потреб Дж. Гілфорда (1897–1987). На його думку, існує 6 базових мотиваційних факторів. Серед них: 1) фактори, які відповідають органічним потребам: голод і загальна активність; 2) потреби, які належать до умов середовища: потреба в комфорті, потреба в порядку, потреба в повазі з боку оточуючих; 3) потреби, пов'язані з трудовою діяльністю: честолюбство, завзятість, витривалість; 4) потреби, пов'язані з соціальним становищем: потреба у свободі, незалежність, конформізм, чесність; 5) соціальні потреби: потреба знаходитись серед людей, потреба догоджати, потреба в дисципліні, агресивність; 6) загальні інтереси: потреби в ризику або, навпаки, в безпеці, потреба в розвагах.

На думку одного з популярних американських психологів А. Маслоу, потреби формують певну ієрархічну систему. Задовольняючи одні потреби, особистість переходить до задоволення наступних. А. Маслоу запропонував свою т. зв. піраміду потреб. Психолог поділяє потреби на біологічні, соціальні та духовні. Біологічні потреби підтримують т. зв. органічне існування: потреба в їжі, одязі, сні, сексуальні потреби, економія фізичних сил. Наступний рівень – потреба в безпеці. До соціальних потреб А. Маслоу відносить потреби в належності до певної груп і любові, потребу

в повазі. До духовних потреб відноситься потреба в пізнанні навколишнього світу (початки цієї потреби є у дитинстві, а згодом особистість розвиває її або ні), естетичні потреби (потреба бачити навколо себе красу), потреба в самоактуалізації (потреба створювати нове, реалізовувати себе в нових сферах).

Проблема потреб і мотивів особистості, соціальних груп, соціуму-суспільства є дуже складною і багатовимірною. Цей феномен досліджують психологи, філософи, економісти, представники інших соціальних наук. Більшість дослідників погоджуються в тому, що потреби є головною збуджувальною силою людської діяльності. Однак повної єдності щодо інших характеристик потреб не існує. Дослідження цього феномену триває.

7 (28). Що таке діяльність. Якою є діяльність

Умовою розвитку особистості є діяльність. У загальному вигляді під діяльністю ми розуміємо активність живого організму, направлену на задоволення його потреб. У тварин ця активність носить виключно біологічний, пристосовницький, інстинктивний характер. Діяльність людини має перетворювальний характер.

Під діяльністю людини розуміють зовнішню (фізичну) і внутрішню (психічну) активність особистості. Ця діяльність породжується потребами людини та направлена на перетворення самої себе і навколишнього світу. Структурними елементами діяльності є **мета, мотив, дія**.

Мета – усвідомлений образ кінцевого результату діяльності. **Мотив** – предмет, відсутність якого спонукає нас до дій і вчинків. Основою мотиву є різноманітні потреби. **Дія** – цілеспрямована активність, пов'язана з досягненням окремих цілей при здійсненні ширшої діяльності. Кожна дія складається із системи дій або операцій, які поділяються на зовнішні (предметні) і внутрішні (розумові, психічні).

В залежності від рівня усвідомленості виділяють такі засоби дії, як навички та вміння.

Навички – це автоматизований засіб виконання елементарних, простих дій, який сформований у процесі вправ.

Уміння – використання суб'єктом наявних знань і навичок для вибору і здійснення прийомів дій відповідно до поставленої мети. Сутністю уміння як психічного новоутворення є готовність до продуктивного виконання значною мірою нових завдань.

Психологи виділяють такі основні види діяльності, як: **праця, навчання, гра.**

Праця – діяльність, направлена на зміни та перетворення дійсності для створення матеріальних і духовних цінностей. Праця є основою діяльності людини, забезпечує існування людства як виду.

Навчання – діяльність, направлена на набуття знань, напрацювання вмінь і навичок, які виступають як усвідомлена мета.

Гра – діяльність, метою якої є сам процес здійснення діяльності, а не її результат. У грі певною мірою, в певній формі відтворюються реальні відносини життя.

Для **студентства навчання** – основний вид діяльності. Результатом навчання студентів мають бути знання, навички, уміння і нові компетентності. Знання – це володіння, усвідомлення, знайомство з інформацією про загальні речі та феномен життя. Ця інформація в широкому розумінні дозволяє нам почуватися в безпеці, допомагає в нашій основній діяльності, в комфортному житті в суспільстві. Компетентність виступає як здатність використовувати базові, основні завдання, навички, вміння в професійній діяльності. Через постійне збільшення обсягу знань, продуктивних людством, збільшення людських практик просте засвоєння (запам'ятовування) знань не дає бажаного ефекту.

До кінця певного строку навчання, знання і практики можуть застаріти. Тому і йдуть пошуки нових форм, методів, парадигм і цілей навчання. Все більше говорять про необхідність опанування **soft skills**. У загальному розумінні soft skills (гнучкі, м'які навички) – це навички, не пов'язані з посадовими обов'язками особистості, але такі, що необхідні для успіху в основній діяльності й соціальному житті.

Виникнення поняття і перші дослідження в цій галузі пов'язані з реформою системи підготовки особового складу збройних сил США в 1959–1972 рр. Згодом ідеї були використані під час пошуку нових співробітників Департаменту США у 1971–1991 рр.

До таких навичок відносять: 1) здатність працювати в команді; 2) здатність до комунікації – вислухати співрозмовника, висловити чітко і ясно власну думку, аргументувати «простою» мовою свою ідею, «зрозуміти» конфлікт і відповідним чином поводитись у конфлікті, уважність; 3) готовність до набуття нових знань, навичок, вмінь, а значить готовність учитись «все життя»; 4) здатність до самоорганізації та ефективного розподілу свого часу; 5) стресостійкість; 6) креативність як здатність відійти в певний момент від стандартних шаблонних дій; 7) вміння працювати з інформацією. Саме молоді роки – найкращий час набуття таких навичок.

Шановний читачу! Ознайомившись з матеріалами розділу, Ви маєте зрозуміти, що людина стає особистістю в результаті великого життєвого шляху. Особистість формує себе, набуваючи унікальних рис. Певні основи вона отримує від природи, від батьків. Все інше – велика індивідуальна робота і впливи оточення.

Українсько-англійський словник

- 1) Особистість – personality
- 2) Соціалізація – socialization
- 3) Темперамент – temperament
- 4) Динамічні характеристики – dynamic characteristics
- 5) Характер – character
- 6) Здібності – abilities
- 7) Задатки – makings
- 8) Воля – will
- 9) Лінь – laziness
- 10) Потреба – need
- 11) Мотив діяльності – motive of activity
- 12) Бажання – desire
- 13) Діяльність – activity
- 14) Мета – objective
- 15) Навички – skills
- 16) Уміння – ability (knack)
- 17) Праця як діяльність – labor as an activity
- 18) Гра як діяльність – game as an activity
- 19) Навчання як діяльність – study as an activity

Розділ 5. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

1 (29). Що вивчає соціальна психологія

Психологія, постійно розвиваючись, охоплює нові сфери дослідження. Сучасна психологія – це розгалужена система знань про психіку людини та її вияви в різних умовах і різних сферах. Американська психологічна асоціація налічує більше сотні галузей психології. Серед них і соціальна психологія. **Соціальна психологія** – це галузь психологічної науки, яка вивчає закономірності поведінки та діяльності людей в соціальних групах; вивчає закономірності групової, колективної та масової психології; вивчає психічні явища, які виникають в результаті взаємодії людини й соціальної групи. Крім соціальної психології означені феномени досліджують такі науки, як соціологія, антропологія, кримінологія, мовознавство.

2 (30). Що таке група. Особливості групи. Поведінка людей у групі. Конформізм і самовизначення особистості в групі

Людина як істота соціальна не може жити поза межами собі подібних. Бажаємо ми того чи ні, людське суспільство поділено на чисельні групи. І кожна людина-особистість належить до тієї чи іншої групи. А іноді ми «входимо» до декількох груп.

Відомий американський соціолог Р. Мертон (1910–2003) визначає групу як сукупність людей, які певним чином вза-

ємодіють один з одним, усвідомлюють свою належність до цієї групи, визнаються її членами іншими представниками цієї групи.

Людина «обирає» життя в групі через ряд причин:

1) група може виступати як засіб біологічного виживання;

2) група виступає як засіб соціалізації й формування свідомості людини;

3) група виступає як засіб виконання певної роботи, яку неможливо виконати одній особі;

4) група виступає як засіб задоволення потреби людини в спілкуванні, отриманні соціального схвалення, поваги, приязні, довіри;

5) група допомагає перебороти, зменшити почуття страху і тривоги;

6) група виступає як засіб інформаційного, матеріального та іншого обміну.

Найпростіший поділ груп, це поділ на великі та малі групи. Великі групи можуть бути реальними. Наприклад, революційний натовп, натовп фанів, або колектив студентів і працівників НУК. Великі групи можуть бути умовними, на основі певних ознак, статевих, національних, вікових. Наприклад, така група як молодь, чоловіки, жінки, пенсіонери та ін. Великі групи починають активно досліджуватись соціологією і психологією з останньої чверті XIX ст. Протягом XIX ст. накопичується достатній емпіричний матеріал пов'язаний з т. зв. революційним натовпом, робітничим класом, з різким збільшенням населення міст, масовою міграцією та еміграцією. Французи Гюстав Лебон (1841–1931) і Габріель Тард (1843–1904) започатковують традицію дослідження психології великих мас людей, яка плідно розвивається в XX ст.

Якщо європейські дослідники зосередились на дослідженнях великих мас людей, то американці в центр своєї уваги поставили **малу групу**. Більшість часу ми проводимо у малих групах. Американські дослідники проводили багато експериментів досліджуючи стійкість малих груп, ефективність діяльності малих груп в залежності від їх розмірів і стиля керівництва, процеси пристосування (конформність) особистості в групі, або її протистояння тиску групи та ін. Ці дослідження створили спеціальний розділ психології – **групову динаміку (group dynamics)**. В 1945 р. Курт Левін (1890–1947) заснував «Дослідницький центр групової динаміки» в Массачусетському інституті технологій (MIT). Саме він ввів в обіг термін «групова динаміка».

Дослідники говорять, що оптимальна чисельність групи 7 ± 2 людини. Відомо, що група краще функціонує коли в ній непарна кількість людей. Колектив краще функціонує, якщо в ньому присутні представники різної статі та різного віку. Разом з тим психологи, що працюють у сфері менеджменту стверджують, що найкраще функціонують групи чисельністю 12 осіб. Групи більшої чисельності погано управляються. В меншій групі існує загроза поділу на дві ворожі неформальні групи. В більшій групі конфлікти можуть згладжуватися.

Будь-яка група динамічна. В ній відбувається певний рух, йдуть певні процеси. Самі прості процеси, це – тиск на членів групи, який призводить до конформізму і сугестивності; формування і розподіл соціальних ролей; зміна активності членів групи – від фасилітації (збільшення продуктивності праці), або як мінімум активності людини в присутності інших до інгібіції – гальмування активності, погіршення результатів діяльності в умовах групової роботи; зміна думок, оцінок, норм поведінки; підкорення авторитету, перенесення відповідальності на інших та ін.

Але самим поширеним феноменом, який проявляється в групі – є феномен конформізму. **Конформізм** – свідоме сприйняття індивідом поглядів, цінностей та норм поведінки які склались в групі, під тиском групи, всупереч власним переконанням. Конформізм виявляється у схильності уникати самостійних рішень, та в пасивній, пристосовницькій орієнтації на сприймання готових стандартів поведінки, оцінок. З одного боку конформізм виступає як негативний феномен тиску групи на особистість. Разом з тим конформізм дозволяє зберегти т. зв. традиції групи. Поряд з конформізмом існують **індивідуалізм, негативізм та колективізм** (колективістське самовизначення). **Індивідуалізм** – відкрита демонстрація своїх власних переконань, норм поведінки без урахування групових норм. **Негативізм** – протистояння груповим нормам при одночасній нездатності сформулювати свої власні погляди. Поняття **колективістського самовизначення** – визнає факт вибору і вибіркової у сприйнятті будь-яких групових впливів. Особистість може приймати одні та відхиляти інші впливи, залежно від цінностей, норм і цілей спільної діяльності учасником якої він є. Здійснюючи самовизначення, особистість реалізує своє право бути в колективі, маючи власні погляди, оцінки й переконання.

Важливим для функціонування групи є феномен лідерства, підпорядкування, розподілу і прийняття відповідальності («атрибуція» відповідальності). Дослідження феномену групи продовжуються.

3 (31). Спілкування як невіддільна характеристика людини

Людина – складна істота, яка поєднує в собі глибокий індивідуальний і соціальний зміст. Наша індивідуальність виявляється в характері, звичках, особливому співвідношенні емоцій і почуттів, які притаманні лише нам. Наша

соціальність виявляється в багатьох речах, наприклад, у наших друзях, нашій роботі, родині, дітях. Одним із виявів соціальності людини є спілкування. Соціальність виявляється у встановленні контакту, взаємодії з родиною, друзями, колегами по роботі та навчанню. Ця взаємодія двох чи більше людей, яка полягає в обміні інформацією пізнавального характеру, в обміні досвідом, умінням, навичками, в емоційно-чуттєвому обміні і є **спілкуванням**.

Розвиток спілкування нерозривно пов'язаний з розвитком свідомості людини, з трудовою діяльністю. Ускладнення форм трудової діяльності, спеціалізація праці вели до розвитку суспільних відносин, до ускладнення форм взаємодії людей. Забезпечувало таку взаємодію спілкування. Спілкування як процес досліджується різними науками – психологією, соціологією, лінгвістикою, етикою та естетикою.

Спілкування розгортається у трьох вимірах: а) комунікаційному вимірі (обмін інформацією); б) інтерактивному (обмін діями та організація взаємодії між партнерами); в) перцептивному (взаємне емоційне сприйняття партнерів по спілкуванню і встановлення на цій основі взаєморозуміння).

Комунікаційний аспект – обмін інформацією у різноманітних процесах соціальної взаємодії. **Комунікація** – вужча, вона наголошує на одному з аспектів спілкування. Адже ми можемо обмінюватись, наприклад, не лише інформацією, а і почуттями, емоціями. В цьому сенсі стандартна комунікативна ситуація не передбачає наявності почуттів. Комунікація нейтральна. Так, за великим рахунком, студентам має бути абсолютно все одно, хто, як і коли читає лекцію. Адже суть взаємодії «викладач-студент» – це передача знань. Але... Так само начальник і підлеглий абсолютно можуть не виявляти своїх почуттів один до одного. Адже їхня взаємодія базується на т. зв. функціональних обов'яз-

ках, які абсолютно не передбачають наявності емоційної складової в процесі їх взаємодії. Почуття, які в більшості випадків супроводжують процес спілкування, можуть зробити його комфортним чи ні, полегшують чи ускладнюють його, надають йому відтінку задоволення чи незадоволення. Комунікація буває вербальною (словесною) і невербальною. Зміст комунікації може бути різноманітним, але це завжди повідомлення, яке повинно забезпечити досягнення певної мети.

Інтерактивний аспект спілкування (інтерації) – це процес організованих вербальних і невербальних взаємодій, які виникають під час спілкування. Американський психолог Ерік Берн (1910–1970) виділив декілька типів інтерацій між людьми у повсякденному житті. **Ритуальна взаємодія** – ця взаємодія не має змістовного навантаження; взаємодія обмежується звичними фразами: «Привіт!», «Як справи?», «Давай!», «Бувай!» тощо. **Розважальна взаємодія** передбачає приємне і водночас інформативне проведення часу. Такими є розмови на побутові теми: «Як давно не бачилися?», «Що й почому?», «А ось раніше...». Спільна **цілеспрямована активність** постає як діяльність, як праця, спрямована на досягнення певних цілей: «Сьогодні завершується складання звіту...». «Сьогодні всі працюють...», «Вам завтра необхідно терміново виїхати у відрядження». **Відсутня взаємодія** – характеризується ситуацією, за якої партнери змушені про щось розмовляти, обмінюватись діями, але психологічно один на одного не налаштовані. Наприклад: «Передайте, будь ласка, мені сіль». Між співрозмовниками виникає нетривалий контакт, без попередньої підготовки та необхідності повторення чи продовження. Важливим типом інтерації є взаємодії у формі **ігор**. Такі ігри відбуваються за суворими правилами та з певним змістом. Залежно від спілкування їх поділяють на суспільні, побутові, сімейні.

Від гри слід відрізняти лицемірство (маніпуляцію) з метою обдурювання – фальшиву гру почуттів, настроїв, дій. **Інтимна взаємодія** передбачає тепле, довірливе, зацікавлене ставлення людей один до одного без гри. Вибір типу інтеракції у процесі спілкування належить його ініціатору. Інша сторона також може вплинути на тип інтеракції та навіть змінити його.

Коли говоримо про **перцептивний аспект** спілкування, то маємо на увазі особливості сприймання і взаєморозуміння партнерами один одного. Спілкуючись, кожен будує образ партнера за допомогою методів ідентифікації і рефлексії. **Ідентифікація** – уподібнення себе іншому, спроба поставити себе на його місце. У зв'язку з цим важливою є здатність перейматись емоційним станом іншої людини. **Рефлексія у процесах спілкування** – спосіб зрозуміти людину, виходячи з уявлень про себе. Краще пізнання іншої людини забезпечується в умовах спільної діяльності. Коли ж люди малознайомі, образ часто будується на підставі зовнішніх, до того ж малоінформативних ознак.

4 (32). Що таке комунікативний процес

Комунікативний процес – обмін інформацією між індивідами або групами, метою якого є точне чи повне засвоєння повідомлень, що містять інформацію, необхідну для нашої діяльності. Комунікативний процес розгортається у просторі змісту інформації, у просторі часу і в навколишньому просторі зокрема. Зміст може бути важливим і незначним, правильним і неправильним, актуальним і неактуальним, мати різне значення для того, хто відправляє та отримує інформацію. Комунікативний процес розгортається у психологічній площині. Будь-яка інформація може нести емоційне забарвлення, передаватись з симпатією або антипатією, ненавистю або любов'ю.

Складовими елементами комунікативного процесу є: 1) відправник («хто») – особа, яка генерує ідеї або збирає і передає інформацію; 2) повідомлення («що») – закодована за допомогою символів інформація; 3) канал (засіб) передавання інформації («яким чином»); 4) одержувач («кому») – особа, якій призначена інформація і яка її інтерпретує. Це класична модель, яку запропонував Гарольд Лассвел (1902–1978) у 1948 р. Хоча на сьогодні існують й інші моделі комунікації.

Комунікативний процес охоплює кілька етапів: а) зародження ідеї; б) кодування інформації; в) передавання інформації; г) декодування інформації; д) фільтрування інформації.

Зародження ідеї – суть цього етапу полягає у формулюванні ідеї та відбору тієї інформації, яку ви хочете передати. Обмін інформацією може бути невдалим, оскільки відправник недостатньо опрацював повідомлення, не надає йому необхідної форми. **Кодування** перетворює ідею повідомлення на саме повідомлення-інформацію. Кодування відбувається за допомогою певних символів. Важливим є вибір каналу інформування. Так, канал інформування має відповідати формі інформації, яка передається. Наприклад, картину (візуальну інформацію) важко передати за допомогою вербальної інформації телефоном. **Передавання інформації** – це фізичне переміщення повідомлення від відправника до одержувача. Існують дві базові моделі передавання: без зворотного зв'язку та зі зворотним зв'язком. **Зворотний зв'язок** сприяє подоланню інформаційних шумів – усього, що спотворює зміст і перешкоджає обміну інформацією. **Декодування інформації** – вірне чи невірне трактування, розшифровка інформації. **Фільтрування інформації** – очищення від інформаційних шумів. **Інформаційні шуми** можуть стосуватись мови, відмінностей у сприйнятті.

Інформаційні шуми породжуються відмінностями в організаційному статусі між керівником і підлеглим.

Складнощі у передачі інформації виникають постійно, адже:

сказати – ще не означає **почути**;

почути – ще не означає **зрозуміти**;

зрозуміти – ще не означає **погодитися**;

погодитись – ще не означає **використати та діяти**

відповідно до отриманої інформації.

Для забезпечення порозуміння між учасниками комунікативного процесу необхідно враховувати сутність і особливості такого психологічного феномену, як трансакція.

Трансакція (від лат. *transactio* – звернення) – словесний чи безсловесний обмін між людьми, який утворюється з подразнення (запитання) і реакції (відповідь) між певними станами «Я». Три різні стани «Я» формують кожну людину, визначаючи її поведінку: «Я – батько (мати)», «Я – дорослий», «Я – дитя». «Я – батько (мати)» – цей стан особистості зумовлює поведінку, аналогічну батьківській. Цьому стану притаманні некритично засвоєні норми, заборони, принципи та ідеали і пов'язані з цим події дитинства. Це стан авторитаризму і вказівок, що треба та що не треба робити. «Я – батько (мати)» – стан, орієнтований на минуле, погано орієнтується в нестандартних ситуаціях. «Я – дорослий» – такий стан орієнтований на реалії (тут і тепер), об'єктивно перевіряє та оцінює інформацію, добре пристосовується, розумний, приймає кваліфіковані рішення. «Я – дитя» характеризується пристосуванням і правильним реагуванням. Вирізняють деякі прояви «Я – дитя». Природне «Я – дитя» характеризується неконтрольованим проявом почуттів, бажань. Йому притаманні непідробна життєлюбність, працьовитість. Пристосовницьке «Я – дитя» виявляється

в намаганні людини бути непомітною і діяти так, щоб всі проблеми вирішувались без її участі. Вступаючи в контакт з іншими людьми і оточуючим світом, особистість завжди знаходиться в якомусь із цих станів.

Ідея трансакцій, що була запропонована Е. Берном (1910–1970), виявилась плідною не лише для аналізу комунікацій, але і для психотерапії. А згодом вплинула і на формування «Теорії життєвих сценаріїв».

Знання природи комунікацій, сутності комунікативних процесів, напрямків трансакцій у комунікаціях потрібні для досягнення взаєморозуміння в колективі та забезпечення виконання підлеглими своїх завдань.

5 (33). Які є види спілкування

Основою поділу ділового спілкування на види може виступати міра участі або неучасті у ньому мови (мовного коду). За цією ознакою виокремлюють вербальне і невербальне спілкування.

Вербальне спілкування (від лат. *verbum* – слово) – усне, словесне спілкування, учасники якого обмінюються висловлюваннями щодо предмета спілкування. За своєю природою мова є системою знаків, які служать засобом спілкування. Залежно від комунікативної ситуації використовують різновиди мови: а) розмовну мову; б) літературну; в) письмову; г) усну. Мова може бути штучною – азбука Морзе, есперанто, шрифт Брайля, мова комп'ютерів. Залежно від ситуації та позиції учасники використовують різні види мов. Вербальне спілкування поділяють на пряме і непряме.

Пряме вербальне спілкування здійснюється шляхом безпосереднього усного контакту між учасниками спілкування. В прямому вербальному спілкуванні виділяють декілька видів: а) індивідуальне монологічне спілкування; б) індивідуальне діалогічне спілкування; в) групове

монологічне спілкування; г) групове діалогічне спілкування. **Індивідуальне монологічне спілкування** – передавання відправником усної інформації реципієнту без зворотного зв'язку. Це, наприклад, спілкування між менеджером і підлеглим. За такої ситуації працівник вислуховує керівника, не висловлюючи своєї реакції, що аж ніяк не означає її відсутність. Індивідуальне монологічне спілкування характерне для авторитарного стилю й ефективне за необхідності термінового розв'язання проблеми, коли недоцільно витратити час на її обговорення з підлеглими. **Індивідуальне діалогічне спілкування** відбувається між двома особами та передбачає зворотний зв'язок між відправником і реципієнтом. **Групове монологічне спілкування** передбачає спілкування трьох і більше осіб. В управлінні цю форму застосовують при проведенні авторитарних нарад («оперативки», «п'ятихвилинки»), коли керівник дає завдання підлеглим. **Групове діалогічне спілкування** є формою колективного обговорення проблеми та ситуації на ділових нарадах, засіданнях колегіальних органів.

Непряме вербальне спілкування передбачає відсутність безпосереднього контакту між учасниками. Характерними при такому спілкуванні є відсутність емоційного (інтонаційного) наповнення. Воно є більш «стерильним». У вербальному спілкуванні виділяють письмову форму та спілкування з використанням технічних засобів.

Крім мови, обмін інформацією здійснюється за допомогою багатьох інших засобів – жестів, міміки, поз, одягу, запахів, кольорів, окремих предметів тощо. У процесі такого спілкування передавання інформації відбувається без використання мовних засобів. Цей спосіб передачі інформації називається **невербальним**. Словесна інформація завжди супроводжується «мовою тіла», адже кожна емоція супроводжується свідомою або несвідомою механічною реакцією

м'язів тіла. Формами невербального спілкування є міміка, пози, жести, умовні сигнали.

На досягнення мети комунікаційного процесу великий вплив має культура ділового спілкування. Вона є цілою системою елементів, яка охоплює зовнішню культуру, культуру мовлення, культуру почуттів, культуру поведінки, етикет.

Під **зовнішньою культурою** в ділових комунікаціях розуміємо видимі, візуальні елементи, що характеризують особистість. До них належать: мистецтво одягатись, мистецтво використовувати прикраси (для жінок – макіяж, парфуми), мистецтво зачіски, постави, ходи.

Культура мовлення – володіння нормами усного і писемного мовлення. Сучасний стан культури мовлення характеризується значними запозиченнями з іноземної мови, жаргонізмами, кримінальною лексикою, відображає поточний стан життя суспільства.

Культура почуттів – рівень уміння керувати своїм психічним станом, емоціями. У діловому спілкуванні культура почуттів виявляється в адекватності емоційних реакцій, умінні точно обирати інтонації.

Культура поведінки – культура реакції на певні сигнали ззовні. Спілкування людей підпорядковується не лише логіці проблеми, законам мови, вимогам зовнішньої культури. На ділову комунікацію впливають різноманітні правила, які залежать від етнічних особливостей, віку людини, статі, професійної належності. Ці аспекти спілкування регулюються як формальними правилами, так і неписаними нормами, тобто етикетом. Службовий етикет охоплює правила й ритуали поведінки людини у процесі виконання службових обов'язків. Існують загальні та специфічні правила етикету у ділових відносинах. **Загальні правила етикету** – це правила знайомств і відрекомендувань, вітань і прощань, використання титулів співрозмовників, вживання окремих

слів. **Специфічні правила ділового етикету** – це прийняті тільки у діловому спілкуванні форми звернень і привітань, правила проведення бесід і переговорів, прощання після ділового спілкування, зручність і невимушеність у відносинах між діловими партнерами.

6 (34). Як відбувається діалог. Що важливіше в діалозі: говорити чи слухати

Частіше за все комунікація відбувається у вигляді індивідуального діалогічного спілкування.

Індивідуальне діалогічне спілкування – це спілкування двох людей, внаслідок якого виникають спільні позиції. Більшою мірою це розмова віч-на-віч. Таке спілкування потребує особливої підготовки. Ця підготовка охоплює: а) попереднє чітке формулювання основних питань, які виносяться на обговорення; б) пошук попередньої інформації про співрозмовника для налаштування оптимальної психологічної атмосфери; в) планування часу зустрічі. Спілкування віч-на-віч складається з певних досить умовних етапів: а) формування загального враження про людину; б) проникнення у сутність людини; в) ідентифікації; г) стереотипізації.

Формування загального враження починається із візуального оцінювання партнера по спілкуванню. Ми оцінюємо співрозмовника за рисами обличчя, статуєю, одягом, жестами, манерою поведінки. Не слід забувати, що те ж саме робить і співрозмовник. Для формування правильного враження важливо обережно ставитись до певних стереотипів, сформованих у власній свідомості.

Проникнення в сутність партнера по спілкуванню передбачає оцінювання психологічних, моральних, професійних якостей партнера. Досвідчений співрозмовник може так підготувати та спрямувати розмову, щоб повністю

виявити та використати в інтересах справи якості співрозмовника.

Важливим механізмом спілкування і розуміння іншої людини є уподібнення себе своєму співрозмовнику. Цей механізм «запускається» і діє більшою мірою несвідомо. Тобто потрібно з раціонального погляду зрозуміти іншого, поставити себе на його місце. Цей прийом називається **ідентифікацією**. Поряд з ідентифікацією існує **емпатія** – емоційне сприйняття іншого таким, який він є. Таким чином, суть емпатії – «Я беру до уваги поведінку іншого, ставлюсь до неї співчутливо»; суть ідентифікації – «Я сприймаю раціонально іншого і відповідним чином змінюю поведінку».

Важливим моментом у спілкуванні і комунікації є рефлексія. **Рефлексія** (від лат. reflexio – відображення, повертаюся назад) – процес, коли увага особистості звернена на себе, на свою свідомість, на розуміння власного «Я». Рефлексуюча особистість здатна оцінювати свої вчинки, поведінку, діяльність. У спілкуванні / комунікації рефлексія допомагає усвідомити нам те, як ми сприймаємось партнером. Це знання, як той, інший сприймає мене.

Вірно оцінювати інших і спілкуватись з ними заважають так звані типові помилки сприйняття. Серед них: а) установка на існування раніше даних оцінок, які ми знаємо, задовго до того, як почався процес сприйняття іншого («Я і так знаю...»); б) сформовані стереотипи («Всі чоловіки...», «Всі жінки...», «Всі тещі...», «Всі свекрухи...», «Всі начальники...», «Всі секретарки...»); в) віра у «перший погляд», начебто перше враження про людину найголовніше і найвірніше; г) відлуння («ореол») – перенесення успіхів співрозмовника у певній галузі на іншу сферу діяльності; д) відсутність бажання прислухатись до думок інших людей, віра тільки у свою думку.

Результативна комунікація великою мірою залежить від ряду умов: 1) потрібно допомогти співрозмовнику розслабитись, спрямувати його на відверту, довірливу розмову; 2) абстрагуватись від першого враження, дати людині змогу висловитись; 3) потрібно висловлюватись зрозуміло, уникаючи прямих запитань (якщо це не потрібно), більше користуватись навідними питаннями; 4) не відхилятися від основного питання розмови.

Важливими в розмові виступають такі якості, як товариськість, гнучкість, стриманість, тактовність. **Товариськість** – доброзичливість, чуйність, невимушеність, привітність до навколишніх. **Гнучкість** – полягає в умінні долати проблемні ситуації у спілкуванні, переходити від однієї теми до іншої. **Уміння стримуватись** – уміння приховувати свої думки, емоції, уміння керувати ними.

Конкретна мета індивідуального діалогічного спілкування може виступати як: соціальна мета, інформаційна мета, експресивна мета.

Соціальна мета – мета підтримати стосунки, засвідчити свою повагу. Такий вид спілкування складається із ритуалів – розмова про майбутнє, обмін люб'язностями. Соціальне спілкування допускає, що співбесідники говорять і слухають по черзі.

Інформаційна мета – обмін інформацією, фактами, аргументами. Це спілкування викладача і студента під час лекції, продавця з клієнтом.

Експресивна мета – ставить завдання висловити думки й почуття, емоції. При експресивному спілкуванні дається «вихід почуттям».

Діалог складається з говоріння і слухання. Вміння говорити, виголошувати промови є давнім предметом дослідження. Існує навіть спеціальна наука – риторика. Але сучасні дослідники приділяють велику увагу умінню слу-

хати. Дослідження психологів доказують, що достатніми навичками вміння слухати володіє небагато людей. Слухати дуже важко. Ми насамперед насолоджуємось власним мовленням-говорінням. Дослідники вказують на два методи слухання. Це рефлексивне і нерефлексивне слухання.

У діалозі нас частіше цікавить те, чи зрозумів нас інший, ніж те, чи зрозуміли ми його. Це деформує процес спілкування. Найкращий метод уникнути цього – **нерефлексивне слухання**. Сутність його полягає у невтручанні в мову співрозмовника (умовно-пасивне слухання). Це вміння «уважно мовчати», без своїх зауважень, слухання без рефлексії. Нерефлексивне слухання доцільно застосовувати в таких ситуаціях: 1) коли співрозмовник висловлює своє ставлення до якоїсь події; доцільно використовувати під час співбесіди при прийомі на роботу, коли потрібно дізнатись більше про людину, та під час переговорів; 2) у напружених ситуаціях, коли співрозмовник прагне обговорити наболілі питання, коли відчуває себе скривдженим або розв'язує важливу проблему; 3) коли співрозмовнику важко викладати свої проблеми; 4) коли треба стримати свої емоції в бесіді з людиною, яка обіймає високу посаду.

Інший метод – **рефлексивне слухання**. Він полягає в налагодженні зворотного зв'язку із співрозмовником для того, щоб проконтролювати точність сприймання інформації. Іноді цей метод називають «**активним слуханням**». Метод рефлексивного слухання допомагає з'ясувати наше розуміння почутого для критики та уточнення. Виділяють чотири прийоми рефлексивного слухання: з'ясування, перепаразування, відбиток почуттів, резюмування.

З'ясування – це звернення до співрозмовника за уточненням. Воно проводиться за допомогою «відкритих» і «закритих» запитань. «**Закриті**» запитання вимагають відповідей «так» чи «ні». «**Відкриті**» – змушують дати розгорнуту або уточнюючу відповідь.

Перефразування – власне формулювання, власний переказ (речення, ідеї, думки) почутої інформації. **Відбиток почуттів** – наголошує на емоційному стані співрозмовника. **Резюмування** застосовується під час тривалих бесід, його функція – підбити підсумки бесіди або поєднати окремі її фрагменти в єдину змістовну систему.

7 (35). Невербальне спілкування: загальна характеристика

Мовленнєве, вербальне спілкування є основним, але не єдиним типом спілкування. Спілкування і комунікація може відбуватись за допомогою немовних комунікативних елементів, які забезпечують створення, передавання і сприйняття повідомлень. Таке спілкування (комунікація) називається **невербальною комунікацією**. До засобів невербального спілкування відносять спілкування за допомогою жестів, міміки, поведінки та інших речей, які оточують людину. До таких речей можна віднести запахи, одяг, зачіску, прикраси, т. зв. статусні речі, кольори. Дослідження А. Mehrabian і S. Ferris (1967 р.) встановили, що передача інформації відбувається за рахунок вербальних засобів (тільки слів) на 7 %; за рахунок звукових засобів та інтонації – на 38 %; за рахунок невербальних – на 55 %. Інші дослідники називають інші цифри, але тенденція залишається – більшість інформації передається і сприймається невербальними засобами. Виокремлюють кінесичні, проксемічні, екстралінгвістичні засоби й аспекти невербального спілкування.

Кінесичні (від грец. *kinesis* – рух) **засоби спілкування** пов'язані з загальним рухом різних частин тіла. Це – міміка, жести, поведінка. **Міміка** – вираз обличчя, спричинений рухами його м'язів. Ці рухи можуть виражати основні емоційні стани людини: інтерес, радість, подив, горе, страждання, гнів, відразу, презирство, страх, сором, провину.

Жести – виражальні рухи рук, пальців, тіла. Жести використовуються як допоміжний, а часом основний засіб спілкування. Умовні сигнали – особливі сигнали, зрозумілі лише для вузького кола осіб. **Постава (поза)** – положення тіла в просторі під час діяльності та у спокої, властива манера триматись. Пози формуються тулубом, руками, ногами. Пози можуть свідчити про емоційний стан, соціальний стан, конкретну ситуацію, в якій перебуває людина.

Проксемічні (від лат. *proximus* – розташований близько) **засоби спілкування** пов'язані з організацією простору між його учасниками. Це стосується відстані між учасниками спілкування, розташування об'єктів, за допомогою яких здійснюється спілкування.

Екстралінгвістичні (від лат. *extra* – поза, зовні, *lingua* – мова) і **просодичні** (від грец. *prosadikos* – той, що стосується наголосу) **засоби спілкування** охоплюють позамовну сферу, в межах якої відбувається мовленнєвий акт. Екстралінгвістичні засоби – паузи, кашель, зітхання, сміх, плач. Просодичні засоби охоплюють темп мовлення, тон, тембр, гучність, манеру мовлення. Так, наприклад, у спілкуванні з приємним співрозмовником людина притишує голос, надає йому м'яких, лагідних тонів. Голос може бути жорстким, холодним, нейтральним, підвищеним. Різною може бути швидкість вимови.

Таксетичні (від лат. *tactum* – зачіпати, торкатись) – пов'язані з дотиками до тіла. Ці засоби спілкування пов'язані з рухом тіла. Спілкуючись, передаючи інформацію, ми можемо покласти руку на плече, обійняти за плечі, потримати руку, поцілувати руку.

Ольфакторні (від лат. *olfactus* – чути нюхом) – засоби передбачають можливість передачі інформації за допомогою запахів.

Хронемічні (від грец. *chronos* – час) – засоби використання часу як засіб передачі інформації. Адже багато чого нам може передати час очікування спілкування, час, проведений разом, час, протягом якого триває розмова.

Важливим джерелом інформації та інструментом комунікації є одяг людини. Одяг це перше, що піддається оцінці: «Good closes open all doors!», «По одязі зустрічають, по розуму випроводжають». Слід визнати, що одяг певним чином виявляє ті ролі, які людина грає, або хотіла б відігравати в суспільстві; відбиває становище людини в соціумі, її ставлення до навколишнього світу. Вимога до одягу переважно одна – одяг має бути елегантним (від лат. *elegantis* – вишуканий, витончений). Коли ми говоримо про елегантність, ми не маємо на увазі моду і модний одяг. Елегантною виглядає людина, в одязі якої усе гармонічне, чисте, підшиті, застібнуті, випрасувані, а взуття – чисте незалежно від погоди. Елегантний одяг приховує вади фігури та підкреслює її переваги.

Для досягнення такої елегантності слід дотримуватись, на нашу думку, наступних принципів (вимог): 1) одяг має бути доречним і відповідати ситуації; кожній ситуації відповідає свій стиль одягу; 2) кольорову гаму одягу слід підбирати з урахуванням усіх деталей одягу; деталі одягу поділяють на основні (сукня, костюм, пальто, плащ) і додаткові (взуття, капелюх, шарф, сумочка, рукавички, прикраси); 3) обираючи одяг, слід враховувати особливості фігури, одяг повинен приховувати вади фігури та підкреслювати її переваги; 4) підбираючи одяг, слід враховувати характер, вік і соціальний статус людини.

Важливою і невіддільною деталлю одягу є прикраси. До прикрас відносять: татуаж, зачіску, парфуми, манікюр, макіяж, аксесуари. Використання цих елементів має відповідати класичному принципу «Не нашкодь!». Адже прикраси

несуть у собі кілька смислів. Прикраси можуть символізувати прагнення до краси, гармонії, естетичного задоволення. Прикраси можуть символізувати прагнення до престижу і фіксації значимості в соціумі. Прикраси можуть символізувати прагнення до захисту і безпеки. І, нарешті, прикраси можуть символізувати прагнення активної життєвої позиції та сексуальних відносин.

Важливу інформацію про нашого *vis-a-vis* може передати оточуюче середовище – кабінет, стіл та багато інших речей, які здаються, на перший погляд, дрібними й несуттєвими.

Таким чином, невербальні комунікації: 1) допомагають виразити почуття; 2) доповнюють, змінюють, ілюструють і збагачують вербальну комунікацію; 3) регулюють участь у спілкуванні; 4) формують відповідні почуття у партнера при спілкуванні; 5) є важливою формою реагування в міжособистісних відносинах. Ось чому «*Manners make the man*».

8 (36). Жінка і чоловік у спілкуванні: чи є різниця

При проведенні індивідуального діалогу треба враховувати статеві відмінності. Чоловік і жінка поведуться в діалозі по-різному. Якщо співрозмовники однієї статі, то вони перебивають одне одного приблизно однаково часто. У розмові чоловіка з жінкою він перебиває її майже вдвічі частіше. Майже третину спілкування жінка збирається з думками, намагається відновити хід розмови, якої дотримувалась, якщо її перервали. Чоловіки більше зосереджуються на змісті розмови, жінки – на процесі спілкування. Чоловік, як правило, уважно вислуховує співрозмовника лише 10–15 с, а потім починає слухати себе та думати, чим можна доповнити розмову. Чоловіки схильні помічати помилки в суті розмови, зосереджуватись на них. Жінка, слухаючи партнера, швидше бачить його як особистість, розуміє його

почуття, тобто здатна, на відміну від чоловіка, всебічно оцінити співрозмовника. Коли відбувається діалог-спілкування між жінкою і чоловіком, треба бути готовим до більшої емоційності жінки та психічної стриманості чоловіка. Слід знати, що жінка звертає більшу увагу на дрібниці, більш спостережлива, тому вона швидше помічає неправду чоловіка в діалозі-комунікації.

Жінка швидше може обдурити чоловіка. Стрес жінка переносить з більшим хвилюванням і більш розгублено, ніж чоловік. Жінки гостріше, емоційніше реагують на зауваження та покарання. По-особливому жінки ставляться до дотиків, ніж чоловіки. Окремі психологи радять використовувати ненав'язливі, невеликі, короткі дотики в спілкуванні з жінкою. Загалом жінка може виконувати декілька справ одразу на відміну від чоловіка.

9 (37). Що нам заважає спілкуватись: бар'єри спілкування

Ми вже зазначали, що вірно оцінювати інших і спілкуватись з ними заважають типові помилки сприйняття. Серед них: 1) установки; 2) сформовані стереотипи; 3) віра у «перший погляд»; 4) «відлуння». Але дослідники комунікації вказують не лише на помилки сприйняття, але і бар'єри спілкування. Якщо помилки певною мірою суб'єктивні, то бар'єри спілкування мають і об'єктивні основи. В залежності від рівня і видів спілкування виділяють бар'єри комунікацій, бар'єри взаємодії, бар'єри розуміння і сприйняття.

Бар'єри комунікацій – це психологічні перешкоди, бар'єри, пов'язані з обміном інформації. До бар'єрів комунікації відносять: 1) **семантичний бар'єр**, пов'язаний з різними смислами (сенсами), які вкладаються в одне і те ж поняття (наприклад, поняття демократія, американці, росіяни та жителі Саудівської Аравії розуміють по-різному);

2) **логічний бар'єр** – невміння висловлювати свої думки, відсутність у розумово-мовленнєвій діяльності причинно-наслідкових зв'язків, аналізу, синтезу, порівняння, узагальнення; 3) **фонетичний бар'єр**, пов'язаний з поганою технікою мови, поганою вимовою звуків, дефектами мови, дикції та з особливостями вимови в тих чи інших мовах, швидкістю мови; 4) **особистісно-психологічний бар'єр**, пов'язаний з переважанням тих чи інших рис характеру і темпераменту (наприклад, коли флегматик спілкується з холериком).

Бар'єри взаємодії виникають через незадоволення поведінкою/діяльністю партнера по спілкуванню. До бар'єрів взаємодії відносять: 1) **бар'єр некомпетентності** – виникає через різницю досвіду, умінь, знань, навичок партнерів по спілкуванню-комунікації; 2) **моральний бар'єр** виникає через різне розуміння етичних принципів – що таке добро і зло, погане і гарне; 3) **бар'єр стилів** спілкування виникає через різницю стилів спілкування, які є унікальні та індивідуальні; 4) **мотиваційний бар'єр** – виникає через те, що кожен з нас – унікальна людина, зі своїм темпераментом, характером, вихованням; стиль спілкування іншої людини нам доводиться просто прийняти та зрозуміти, адже змінити його ми не можемо, а спілкуватись все одно треба.

Бар'єри розуміння і сприйняття пов'язані з установленням загального контакту – спілкування і пізнання один одного. До цих бар'єрів відносять: 1) **соціальний бар'єр** – несприйняття зовнішнього вигляду партнера, тобто фізична краса, краса одягу відіграє важливу роль у комунікаціях; 2) **бар'єр негативних емоцій**, пов'язаних з тим, що партнери, які переживають негативні емоції, не можуть ефективно спілкуватись.

Таким чином, знання об'єктивних основ бар'єрів комунікацій дозволяє певним чином нівелювати їх впливи.

10 (38). Конфлікт у контексті спілкування: історія і теорія конфлікту

Конфлікт – невід’ємна риса спілкування. Адже ми настільки різні, що між нами нерідко можуть виникати зіткнення, суперечки, непорозуміння. Особлива галузь знань, яка вивчає ці феномени – називається конфліктологією.

Конфліктологія досить молода галузь соціогуманітарних знань. Її виокремлення з дослідницького поля інших наук і відносна самостійність припадає на середину двадцятого століття.

Звичайно, що поняття «**конфлікт**» (від лат. *conflictus* – зіткнення) відоме з часів появи людини. Саме тому можна прослідкувати історію знань, поглядів і думок про конфлікт (зіткнення, суперечку) з глибокої давнини. Відомий китайський філософ Конфуцій (551–479 рр. до Р. Х.) розглядав конфлікт через моральні цінності людського життя. Джерело конфлікту – людська неосвіченість і невихованість. Саме вони порушують справедливість норм стосунків між людьми. В центрі уваги давніх греків завжди були війни як головні приклади та вияви конфлікту. Характеристика війн та їхніх причин, які дали Геракліт (520–460 рр. до Р. Х.) і Платон (427–347 рр. до Р. Х.), зайняли своє місце в системі конфліктологічних знань. Арістотель (384–322 рр. до Р. Х.) не тільки першим поділив війни на справедливі та несправедливі, але і почав аналіз політичних (владних) конфліктів. У Середні віки основним у роздумах про конфлікт було протистояння і битва двох «царств – божого і земного». Пізніше Середньовіччя і Новий час, завдяки роботам Нікколо Макіавеллі (1469–1527), Френсіса Бекона (1561–1626), Томаса Гоббса (1588–1679), Джона Лока (1632–1704) дають яскраві зразки глибокого аналізу політико-державного, політико-владного конфлікту.

Особливим етапом у системі конфліктологічного знання став період XIX ст. – початку XX ст. В соціально-економічній і соціально-політичній сфері це час потрясінь і зіткнень великих мас людей з державою, час революцій і соціальних зрушень. У міжнародній сфері – боротьба за поділ світу, формування (за допомогою війн) національних держав. Це був час «практичних конфліктів», який вимагав теорії для їх пояснення, і найголовніше – можливого їх прогнозування і попередження.

Методом осягнення соціального конфлікту стали досягнення ряду наук: біології, економіки, психології. Швидкий і ефективний розвиток природничих наук породжував спробу використання їхніх методів і постулатів у вивчення і розуміння соціуму.

Так, з біології, із вчення Чарльза Дарвіна (1809–1882) народився т. зв. соціал-дарвінізм (біологічний редуccionізм). Для соціал-дарвіністів життя в суспільстві – це постійна, безперервна і повсюдна боротьба між індивідами, між індивідом і групою, суспільством, соціальними рухами, соціальними інститутами, звичаями, нормами людського життя. З політико-економічного аналізу класичного капіталізму виросла конфліктологічна теорія класової боротьби Карла Маркса (1818–1883) і Фрідріха Енгельса (1820–1895). Суть цієї теорії в тому, що основу життя людського суспільства визначає власність і боротьба за неї. Ті, хто мають власність, ведуть боротьбу з тими, хто вимагає перерозподілу власності на «справедливих» засадах. Конфліктологічна теорія класової боротьби Маркса–Енгельса відрізнялась зрозумілою логікою і мала серйозне теоретичне підґрунтя, і саме тому знайшла велику кількість прихильників.

У кінці XIX ст., завдяки розвитку знань про психіку людини, формується психологічний підхід до розуміння конфлікту. Поширеною стає психоаналітична теорія конфлікту

Зігмунда Фрейда (1856–1939). За З. Фрейдом, людина перебуває в постійному зіткненні між своїми бажаннями (які часто носять біологічний, природний характер і зміст, наприклад сексуальний) і можливостями їх задоволення. На противагу З. Фрейду представники когнітивістської психології заявили, що поведінку людини в конфлікті визначає не сама особлива ситуація, а переживання, які відчуває особистість, «знаходячись» у цій ситуації.

Швидкий і успішний розвиток соціології призвів до формування соціологічних теорій конфлікту. Першою в цьому ряду стояла теорія Георга Зіммеля (1858–1918). Г. Зіммель визнав неминучість конфлікту. Конфліктність притаманна людині від природи. Важливим у теорії Г. Зіммеля є перехід від розгляду особистісно-індивідуального конфлікту до групового (міжгрупового) конфлікту, конфлікту між людиною і групою. Г. Зіммель одним з перших заявив про позитивні наслідки конфліктів; визначив соціальні функції конфлікту; розглянув динаміку конфлікту; залучення третьої сторони до конфлікту.

На противагу Г. Зіммелю виступив Талкот Парсонс (1902–1979). Він заявив, що конфлікт у будь-якому випадку є дисфункціональним, деструктивним і руйнівним явищем. Конфлікт – це форма хвороби соціуму. Функціоналістська модель суспільства Т. Парсонса виключала можливість конфлікту. Але ця теорія не пояснювала постійне існування конфлікту в західному суспільстві.

В середині ХХ ст. з'являються праці Ральфа Дарендорфа (1929–2009) і Льюїса Козера (1913–2003), які стали основою сучасної західної соціології конфлікту. Л. Козер в праці «Функції соціального конфлікту» (1956) обґрунтував позитивну роль конфліктів у стійкості соціальних систем. Автор розглядав конфлікт як боротьбу за цінності та соціальний статус, владу, дефіцитні матеріали та духовні

блага. Р. Дарендорф у праці «Класи і класовий конфлікт в індустріальному суспільстві» (1957) обґрунтовує «конфліктологічну модель суспільства». Автор вважав, що сучасне західне суспільство постійно змінюється, і ці зміни можуть мати конфліктний характер. У будь-якому суспільстві відбуваються соціальні конфлікти на різних рівнях. Ліквідувати глибинні причини соціального конфлікту неможливо, але можливо вплинути на хід конфлікту, обмежити його руйнівні наслідки.

З другої половини XX ст. конфлікт, як явище в різних галузях життя, постійно в центрі уваги. Ось чому в цей час і формується особлива галузь знань – конфліктологія, що має поєднати між собою результати досліджень, які ведуться різними науками. Об'єктом дослідження конфліктології є конфлікт в цілому, а предметом – загальні закономірності виникнення, розвитку і завершення конфлікту.

Таким чином, можна виокремити три етапи становлення знань про конфлікт. Перший етап – накопичення знань (до середини XIX ст.); другий етап – розвиток знань про конфлікт окремими науками (соціологією, психологією, політичною наукою, правом, військовою наукою), формування перших конфліктологічних теорій; третій етап – формування і розвиток окремої галузі знань – конфліктології (середина XX ст. – початок XXI ст.).

11 (39). Теорія конфлікту (I): характеристика конфліктів, розгортання конфлікту в часі

На сьогодні не існує універсального визначення конфлікту. На нашу думку, найбільш прийнятними є такі визначення: а) **конфлікт** – це важковирішувана суперечність, що пов'язана з гострим емоційним переживанням; б) **конфлікт** – це конфліктна ситуація плюс інцидент, під останнім розуміються дії сторін; в) **конфлікт** – розбіжність, яка виникає між людьми у зв'язку з вирішенням тих чи інших питань.

Але безсумнівними досягненнями конфліктології є розуміння і визнання не тільки негативної, а і позитивної суті конфлікту. У зв'язку з цим вирізняють негативні й позитивні функції та наслідки конфлікту, а самі конфлікти поділяються на функціональні та дисфункціональні.

До позитивних функцій (якостей, характеристик) конфлікту слід віднести такі: а) розрядка напруги між сторонами, що конфліктують, конфлікт меншої напруги запобігає конфлікту більшої напруги; б) стимуляція зміни, підтримка соціальної активності; в) у результаті конфлікту сторони отримують нову інформацію, розкриваються можливості кожної сторони, що конфліктує, в критичних умовах; г) можливе згуртування групи та організації перед зовнішньою загрозою, відбувається зняття «синдрому покори»¹; д) виявляються порушення, «вузькі місця» у функціонуванні організації.

До негативних функцій (якостей, характеристик) конфлікту слід віднести: а) великі матеріальні й емоційні витрати; б) погіршення соціально-психологічного клімату в групі, можливе зниження дисципліни, накопичення прихованих образ; в) важкий процес відновлення ділових і комунікативних стосунків.

Ось чому, «реалізуючи» першу групу функцій, ми маємо функціональний конфлікт, який може привести до підвищення ефективності діяльності особистості або організації; «реалізуючи» другу групу функцій, ми будемо мати дисфункціональний конфлікт, який приводить до зниження ефективності діяльності особистості або організації.

Як будь-яке соціально-психологічне явище конфлікт може бути розглянутий у просторі та часі. В такому випадку

¹Синдром покори (корпоративний стокгольмський синдром) – страх відкрито висловлювати свої думки, які відмінні від думки старших по посаді і в їхній присутності.

можна говорити про динаміку конфлікту, тобто про хід розвитку конфлікту за його етапами та фазами.

Більшість психологів виокремлюють такі етапи конфлікту: 1) виникнення передконфліктної ситуації; 2) усвідомлення ситуації як конфліктної; 3) конфліктна поведінка (взаємодія); 4) етап вирішення конфлікту; 5) післяконфліктна фаза.

Передконфліктна ситуація фіксує існування, наявність реальних протиріч в інтересах, потребах, цілях сторін. Кожного дня, виникаючи на роботі, в побуті, в родині, багато з реальних протиріч можуть існувати досить довгий час, ніяк не виявляючи себе. Об'єктивні суперечливі ситуації, які виникають у нашому житті, утворюють можливість виникнення конфлікту і переходять в реальні тільки при поєднанні з суб'єктивними факторами. Це означає, що недоліки виробничого характеру є умовою виникнення передконфліктної ситуації. Який же розвиток отримає ситуація, залежить від того, як її сприймають та оцінюють робітники.

Усвідомлення передконфліктної ситуації пов'язане зі сприйняттям ситуації як конфліктної, з розумінням необхідності прийняття рішень у відповідь на певні дії. Назва цієї стадії – «Треба щось робити!». На цій стадії в поведінці людини виявляються роздратованість, агресивність, неврівноваженість. Відбуваються зміни в поведінці та ставленні до оточення.

Конфліктна взаємодія – найгостріша і найемоційніша стадія. Суть її – реальні дії та кроки по блокуванню досягнення мети іншою стороною. В юридичній науці це стадія інциденту. На даному етапі загострюється емоційний фон, іноді люди стають некерованими та не усвідомлюють своїх дій.

На стадії **вирішення конфлікту** усувають (в усякому разі роблять спробу) об'єктивні причини конфліктної ситуації. Ця стадія може починатись, минаючи стадію

конфліктної взаємодії. Сучасна конфліктологія пропонує декілька підходів і методик вирішення конфліктів.

Післяконфліктна стадія характеризується глибокими емоційними переживаннями. Саме на цій стадії відбувається перший раціональний аналіз причин і ходу конфлікту. Часто після конфлікту виникає почуття вини, жалю і каяття.

Треба знати, що періоди й динаміка конфлікту можуть мати різну інтенсивність і подовженість. Так, в екстремальних умовах конфлікти розгортаються в прискореному темпі. Як правило, керівник отримує перевагу у швидких конфліктах. Чим довше тягнеться конфлікт, тим менше шансів у керівника отримати перемогу, і навпаки. В «довгому» конфлікті перемогу частіше отримує підлеглий. В «довгих» конфліктах зменшується ділова і збільшується емоційна основа конфлікту. Частота конфліктів залежить від циклічних змін трудової діяльності протягом року.

Слід пам'ятати, що можливість вирішення конфлікту залежить від етапу розгортання конфлікту. Так, на початковій фазі – в умовах виникнення та усвідомлення конфліктної ситуації можливість її вирішення досягає 90 %. На фазі підйому – на початку відкритої конфліктної взаємодії, вирішується 50 % конфліктів. На стадії відкритого конфлікту – 5 %.

12 (40). Теорія конфлікту (II): види та причини конфліктів

У сучасній конфліктології існує декілька підходів до типології конфлікту в залежності від критеріїв, які беруться за основу. Частіше за все виділяють такі види конфліктів: 1) внутрішній (внутрішньоособистісний); 2) міжособистісний; 3) між особистістю і групою; 4) груповий. У сфері трудової діяльності можна виділити: 1) організаційний конфлікт (конфлікт в організації, на виробництві); 2) конфлікт між керівником і підлеглим; 3) конфлікт в навчальній діяль-

ності. За основними сферами життя людини: 1) економічний; 2) соціальний; 3) політичний; 4) правовий; 5) військовий конфлікт та ін. Є сенс зупинитись на основних видах конфліктів.

Найпоширенішим є внутрішньоособистісний конфлікт. Серед дослідників такого конфлікту перш за все психологи: 1) З. Фройд, К. Юнг, К. Хорні (психоаналіз); 2) К. Роджерс, А. Маслоу (гуманістична психологія); 3) В. Франкл, К. Лєвін (логотерапія); 4) Д. Скінер, Н. Міллер (біхевіоризм); 5) Р. Ассаджіолі (психосинтез).

Більшість дослідників вважають, що основу такого конфлікту складають явища протиріччя, внутрішньої боротьби, негативні переживання і необхідність психологічного захисту. Таким чином, можна заявити, що **внутрішньо-особистісний конфлікт** – це гостре негативне переживання, яке викликане боротьбою структур (сутностей) внутрішнього світу особистості. Така боротьба відбиває неоднозначні (невизначені) зв'язки особистості з соціальним середовищем і затримує прийняття рішень, важливих для особистості.

Коли говорять про внутрішні структури особистості, що можуть вступати в конфлікт, то виділяють:

1) **потреби, мотиви** – інтереси, бажання (вони можуть бути висловлені поняттям «Я хочу»);

2) **цінності особистості** – ті норми, які прийняті особистістю як еталони поведінки, життя, мислення, реакції на навколишній світ (те, що можна висловити як «Я повинен»);

3) **самооцінка** – оцінка особистістю своїх можливостей, якостей і місця в соціальній ієрархії (серед інших особистостей, у групі), самооцінка – показник рівня притягання, виражається як «можу – не – можу» або «Я – є таким...».

Виходячи з того, які сторони внутрішнього світу людини конфліктують, виділяють декілька видів внутрішнього

конфлікту. **Мотиваційний конфлікт** – конфлікт між «хочу» і «хочу». **Моральний конфлікт** – між «хочу» і «треба» («повинен»). **Конфлікт нереалізованих бажань** – між «хочу» і «можу». **Рольовий конфлікт** пов'язаний з неможливістю одночасно реалізувати декілька ролей, а також у зв'язку з різними вимогами, які висуваються особистістю до виконання одної з ролей. **Адаптаційний конфлікт** – конфлікт між вимогами навколишнього світу і можливостями людини. Конфлікт неадекватної самооцінки залежить від таких рис особистості, як самокритичність, вимогливість до себе, ставлення до успіхів і невдач.

Велика група **міжособистісних конфліктів**. До них можна віднести й сімейні конфлікти, і конфлікт між керівником і підлеглим, конфлікти в педагогічній практиці та ін. Такий конфлікт – конфлікт між особистостями на основі різного виду протилежностей: мотивів, цінностей, самооцінок, досвіду. Фактично всі види конфліктів можна звести до міжособистісних. Особливості такого конфлікту: 1) безпосереднє протиборство («віч-на-віч»), зіткнення; 2) в цих конфліктах виявляються і «накладаються» об'єктивні та суб'єктивні причини; 3) велика емоційність; 4) можливість (негативна) втягнення в конфлікт навколишніх людей; 5) у такому конфлікті виявляються всі індивідуально-психологічні властивості особистостей (характер, темперамент, інтелект, воля).

У **міжгруповому** конфлікті суб'єктами конфлікту виступають групи (малі, середні, мікрогрупи). Кожна організація складається з чисельних формальних і неформальних груп. Виникнення конфлікту між ними є звичайним явищем. Класичний приклад міжгрупового конфлікту – конфлікт між профспілками та адміністрацією. Нерідкі конфлікти між функціональними групами всередині організації. Типовим

в організаціях є конфлікт між т. зв. «лінійним» і «штабним» персоналом.

Працюючи в організаціях, треба бути готовими до **конфлікту між особистістю і групою**. Кожна група встановлює свої норми поведінки. Для того, щоб бути прийнятим групою, стати «своїм», треба дотримуватись цих правил, не порушувати т. зв. групових норм. Причиною даного виду конфлікту може стати також порушення рольових сподівань (можуть виникнути протиріччя в очікуваннях групи і очікуваннях особистості) та ін.

В умовах функціонування будь-яких організацій поєднуються ці та ряд інших видів конфліктів. Тому є сенс вирізняти **організаційний конфлікт** як конфлікт, який відбувається в ієрархічній системі відносин, в умовах організаційного регламентування і використання розподільчого принципу діяльності особистості. Якщо спробувати класифікувати конфлікти в організаціях, то частіше за все маємо такі: 1) структурні; 2) інноваційні; 3) позиційні (статусні або конфлікти значимості); 4) конфлікти справедливості; 5) конфлікт за ресурси; 6) групові конфлікти.

Наведені види конфліктів не охоплюють всю типологію цього явища. Разом з тим зосереджують увагу на найбільш поширених і досліджених. Найголовніший висновок цих досліджень той, що конфліктів не потрібно боятись, краще зазвичай їх уникати, а якщо це не вдалось, використати хоч якось на свою користь.

Кожен конкретний конфлікт має свої причини. Але різні види конфліктів можуть мати й загальні причини. З'ясування причин конфлікту дозволяє знайти шляхи їх попередження і розв'язання. Як і у випадку класифікації конфліктів, є декілька підходів до виявлення причин конфліктів.

Найпростіший підхід свідчить, що будь-який конфлікт можна звести до такого ряду причин: а) обмеженість

ресурсів; б) взаємозалежність завдань; в) розбіжності в меті, цілях; г) розбіжності в уявленнях і цінностях; д) різниці в манерах поведінки, життєвому досвіді, рівні освіти; е) незадовільні комунікації.

Коли мова йде про ресурси, то маються на увазі не лише фінансові та матеріальні, а і людські, освітні ресурси. Особливий вид ресурсу – влада (владні повноваження). Зрозуміло, що без відповідних ресурсів досягнення будь-якої мети неможливе, або можливе неповною мірою. Ось чому боротьба і розподіл ресурсів є поширеною причиною різного типу конфліктів.

Ієрархічний принцип побудови будь-якої сучасної організації та виробництва, а також принципи спеціалізації передбачають виконання завдань в досить жорсткій послідовності, коли людина або група у виконанні завдань залежить від інших. Незадовільне виконання своїх обов'язків, в силу різних причин, може викликати відповідну ланцюгову реакцію. Спеціалізація структурних підрозділів, зростання організації, рано чи пізно, призводить до формування поряд з єдиною і центральною метою функціонування підпорядкованих їй завдань і відповідних цілей. Це і призводить до конфліктів.

Розбіжності в уявленнях являють собою різне розуміння і пропозиції шляхів розв'язання одного питання (проблеми). Особливу увагу треба звернути на можливість поширення неадекватної інформації в організаціях. Інформаційні шуми, бар'єри сприйняття, неефективне розповсюдження інформації призводять до її спотворення, викривлення. Викривлена інформація, її використання можуть призвести до конфлікту.

Існують розширені варіанти типології причин конфлікту. В основі таких підходів з'ясування об'єктивних і суб'єктивних причин конфлікту. Так, в одній з класифікацій при-

чини конфліктів об'єднані в чотири групи: а) об'єктивні; б) організаційно-управлінські; в) соціально-психологічні; г) особистісні.

До **об'єктивних** причин відносять: а) природне зіткнення важливих матеріальних і духовних інтересів людей у процесі їх життєдіяльності; б) недостатність значимих для всіх людей матеріальних і духовних благ; в) стійкі стереотипи міжособистісного і міжгрупового спілкування. До **організаційно-управлінських** причин відносять: а) невідповідність структури організації завданням, які вона вирішує; б) неоптимальні функціональні зв'язки між структурними підрозділами та окремими працівниками; в) невідповідність працівників тій чи іншій посаді; г) ситуаційні помилки керівників і підлеглих. До **соціально-психологічних** причин відносять: а) незадовільні комунікації в процесі спілкування; б) різні цінності та оцінки, дисбаланс рольової дії; в) фаворитизм у групах. **Особистісні** причини – це: а) суб'єктивні оцінки партнерів і опонентів; б) низький рівень стійкості в конфлікті; в) неадекватний рівень притягань.

Нарешті третій підхід просто виділяє об'єктивні та суб'єктивні причини конфлікту в організаціях. **Об'єктивні** причини: а) погана організація праці; б) низький рівень заробітної платні; в) недостатній рівень забезпеченості матеріалами та обладнаннями; г) несумісність працівників; д) роз'єднаність колективу; є) відсутність об'єктивних критеріїв роботи.

Суб'єктивні причини: а) недоліки в діях керівників; б) невірні дії підлеглих; в) психологічна несумісність працівників, наявність у колективі «важких людей»; г) маніпулювання особистістю; д) невідповідність слів діям, оцінок – очікуванням.

Зрозуміло, що наведені причини не вичерпують весь перелік причин конфліктів. Але наведені класифікації дають можливість виокремити основні.

13 (41). Теорія конфлікту (III): стратегії поведінки в конфлікті та способи його вирішення

Для того, щоб мінімізувати негативні наслідки конфліктів, треба навчитись ними управляти. Основою управління конфліктом є методологія його вирішення (розв'язання). Вирішення конфлікту – складний процес, який охоплює аналіз і оцінку ситуації, вибір методу вирішення конфлікту. В залежності від типів конфлікту методи вирішення можна поділити на: 1) внутрішньоособистісні; 2) структурні, тобто методи вирішення конфлікту в організаціях; 3) міжособистісні (стилі поведінки в конфлікті); 4) переговори; 5) агресивні дії у відповідь.

Під вирішенням **внутрішньоособистісного конфлікту** розуміється відновлення узгодженості внутрішнього світу особистості, зменшення гостроти життєвих відносин, гармонізація внутрішніх ролей. Вихід із внутрішньоособистісного конфлікту виключно індивідуальний. Універсальних порад не існує. Треба пам'ятати, що вирішення такого конфлікту залежить від індивідуальних характеристик людини, від темпераменту, волі, віку, життєвого досвіду. Різні шляхи виходу з конфліктної кризи у чоловіків і жінок.

Одним з ефективних методів виходу з внутрішньоособистісного конфлікту є механізм психологічного захисту. Цей механізм складається з набору психологічних установок: 1) заперечення («Не помічай це»); 2) проєкція («Звинувачуй це»); 3) регресія («Поплач над цим»); 4) заміщення («Напади на щось, що замінює це»); 5) придушення («Не пам'ятай про це»); 6) ізоляція («Не відчувай цього»); 7) інтелектуалізація («Переосмислили це»); 8) анулювання («Скасууй це»); 9) сублімація («Трансформуй це»); 10) раціоналізація («Найди виправдання цьому») та ряд інших.

До методів вирішення організаційних конфліктів відносять: 1) роз'яснення вимог до роботи; 2) використання ко-

ординаційних та інтеграційних механізмів; 3) формування ефективної системи винагород.

Роз'ясненням вимог до виконуваної роботи ви пояснюєте, які результати очікуються від співробітників і підрозділів. При цьому мають бути зазначені параметри роботи, рівень результатів, хто надає і представляє інформацію, визначена система повноважень і відповідальності, чітко визначені правила процедури роботи. Важливо, щоб все було зрозуміло і керівнику, і підлеглим.

Координаційні та інтеграційні механізми вирішення конфліктів базуються на використанні формальної структури організації. Використовуються принципи скалярності команд і розпоряджень, персонального керівництва, розподілу робіт, персональної відповідальності. Ефективна діяльність вимагає зусиль двох і більше працівників, організаційних структур. Установлення мети, яка б об'єднувала людей, може служити методом запобігання конфліктів.

Через те, що боротьба за ресурси є універсальною причиною конфліктів, то створення ефективної системи моральних і матеріальних винагород може серйозно запобігти конфліктам. Система винагород повинна бути організована таким чином, щоб винагороджувати тих працівників, діяльність яких сприяє досягненню загальноорганізаційних цілей, які намагаються комплексно підійти до розв'язання проблем. Навпаки, не слід сприяти працівникам, які намагаються вирішити свої завдання і проблеми за рахунок інших підлеглих або організаційних структур. Слід пам'ятати, що система винагород має охоплювати не лише матеріальні заохочення.

Для вирішення міжособистісних конфліктів, як правило, використовуються такі способи: 1) ухиляння; 2) згладжування; 3) примус; 4) компроміс; 5) співробітництво; 6) протистояння; 7) поступки.

Ухиляння розуміється як позиція відходу від конфлікту: не попадати в ситуації, які можуть призвести до протиріч, не обговорювати ситуації, які загрожують спокою. Тактика ухиляння рекомендується в умовах, коли виникає емоційна напруга і є необхідність її зменшити, коли необхідно виграти час (щоб отримати інформацію або підтримку); коли підсумок конфлікту не надто важливий для вас. Ця тактика рекомендована для того, щоб відновити спокій і створити умови для зваженої оцінки ситуації.

Згладжування – один з тимчасових методів вирішення конфліктів. Суть підходу в тому, що «ми – єдина команда, не потрібно сердитись, розгойдувати човен, виносити сміття». Цей стиль несе загрозу розпалення конфлікту, адже проблеми, які лежать в основі конфлікту, не вирішуються.

Компроміс характеризується сприйняттям точки зору опонента до певної міри. При компромісі здійснюються взаємні поступки, які задовольняють обидві сторони. Умови застосування компромісу – суб'єкти конфлікту володіють однаковою владою, коли є переконливі докази правоти обох сторін, коли влаштовує тимчасове рішення.

Примус – «сильний» стиль і спосіб вирішення конфлікту. В рамках такої моделі здійснюється спроба утвердити ту чи іншу точку зору за будь-якої ціни та будь-якими зусиллями. Характерні риси такого стилю – ігнорування чужої думки, агресивність, ігнорування ініціативи підлеглих, авторитарність. Цей стиль може викликати особливе несприйняття з боку молодого та освіченого персоналу. Разом з тим він ефективний, коли потрібно прийняти швидке рішення і коли керівник має не лише функціонально-організаційний авторитет.

«Відкритий» конфлікт, протиборство – теж складний шлях. Він характеризується жорстокою та агресивною позицією до опонента, високою емоційною напругою, великими

матеріальними витратами. Такий спосіб вирішення конфлікту рекомендується тоді, коли: 1) ви знаходитесь у критичній ситуації, яка вимагає негайного реагування; 2) необхідне швидке вирішення, та у вас є влада й авторитет; 3) коли підсумок конфлікту для вас є дуже важливим.

Співробітництво – найскладніший метод вирішення конфлікту. Адже такий спосіб вимагає визнання розбіжностей у думках і готовність принаймні ознайомитись з іншими точками зору, і саме головне, знайти спосіб вирішення конфлікту, прийнятний для всіх сторін. Цей стиль «вимагає» активних «зрозумілих» дій, активного обміну думками, зацікавленості всіх учасників у вирішенні конфлікту. Цей стиль «вимагає» обміну проблемами для їх вирішення.

Крім цих основних методів розв'язання конфлікту можна назвати ряд додаткових, не менш ефективних. Серед них одностороння поступка в неголовному для вас. Суть цього методу полягає в тому, що ви визначаєте пріоритети в конфлікті. Ви визначаєте, що для вас головне і що не головне. Добровільна поступка в неголовному для вас має психологічну основу. Зазвичай кожна людина намагається підсвідомо підтримувати у стосунках з партнерами баланс послуг, виходячи із простого життєвого принципу «Ти мені, я тобі». І якщо ви надали партнеру значну послугу, то у відповідь він може надати таку ж послугу, навіть якщо ви не просите. Так само і з поступками. Але роблячи поступку, важливо добитись її правильного розуміння. Тому що поступка може бути як вимушена (через силу вашого опонента), так і добровільна. Опонент має зрозуміти, що ваша поступка – не прояв вашої слабкості, а пропозиція вирішити конфлікт.

Варіантом вирішення конфлікту є відкрита розмова з іншою стороною. Цей спосіб досить ефективний, адже він економічний, оперативний. І навіть якщо конфлікт не вирішено, то ми з'ясуємо позиції сторін, зрозуміємо їх інтереси

та аргументацію. Є моменти, які ускладнюють використання такого способу. По-перше, складно обрати психологічно виправдану тактику проведення діалогу. По-друге, невисокий рівень загальної культури спілкування людей, їх соціальної взаємодії. По-третє, відкритої розмови повинна хотіти й інша сторона.

Досить ефективними є винесення конфлікту на відкрите обговорення колективу, або звернення до думки оточення і керівництва. Такий шлях застосовується тоді, коли ви повністю упевнені в справедливості своєї позиції. Звертаючись за допомогою до керівництва або до колективу, треба: 1) не нарікати на опонента, а характеризувати проблему, викласти свою позицію і позицію іншої сторони; 2) не давати емоційних оцінок опоненту, підкреслювати свій шанобливий підхід до нього; 3) просити про допомогу у розв'язанні проблеми, а не про покарання іншої сторони.

Універсальним методом розв'язання конфліктів є **переговори**. Переговори представляють широкий аспект спілкування. Як метод вирішення конфліктів переговори являють собою набір особливих прийомів, спрямованих на пошук взаємоприйнятних рішень. Але це складний спосіб вирішення конфлікту, який вимагає великого досвіду, ґрунтовної організаційної підготовки, відповідних психолого-емоційних витрат.

Шановний читачу! Ознайомившись з цим розділом, Ви маєте зрозуміти сутність і значення соціальної психології. Кожна людина належить до певної групи: малої чи великої, формальної чи неформальної. Наша поведінка і реакції в групі інші, ніж на самоті. Ми поведимось зовсім по-іншому, коли вступаємо в акт спілкування і комунікації. Ми

по-особливому поведимося, вступаючи в конфлікт. Знання і розуміння цих особливостей дозволяє нам виживати в сучасному, важко передбачуваному світі.

Українсько-англійський словник

- 1) Соціальна психологія – social psychology
- 2) Соціальна група – social group
- 3) Поведінка – behavior
- 4) Натовп – crowd
- 5) Групова динаміка – group dynamics
- 6) Конформізм – conformism
- 7) Спілкування – communication
- 8) Емпатія – empathy
- 9) Стереотип – stereotype
- 10) Спілкування – speaking
- 11) Слухання – listening
- 12) Бар'єри спілкування – communication barriers
- 13) Помилки сприйняття – perception errors
- 14) Конфлікт – conflict
- 15) Міжособистісний конфлікт – interpersonal conflict
- 16) Внутрішньоособистісний конфлікт – intrapersonal conflict
- 17) Комунікація – communication

ДОДАТКИ

I. Основні етапи становлення психології як науки

III етап	Психологія як наука про поведінку і складові елементи свідомості (кінець XIX ст. – початок XX ст.)	Задачі психології – вивчення поведінки, вчинків, реакції людини; визначення і характеристики складових частин психіки.
II етап	Психологія як наука про свідомість і пізнання (середина XVII ст. – середина XIX ст.)	Виникла у XVII ст. у зв'язку з розвитком природничих наук. Здатність думати, відчувати, бажати називали свідомістю. Основний метод – спостереження.
I етап	Психологія як знання про душу (V ст. до Р. Х. – початок XVII ст.)	Наявністю душі намагалися пояснити всі незрозумілі явища в житті людини.

II. Основні форми прояву психіки та їх взаємозв'язок

Психічні процеси	Психічні стани	Властивості особистості
увага відчуття сприйняття пам'ять мислення уява / фантазія	емоції афекти настрої стреси почуття	темперамент характер здібності направленість акцентуація

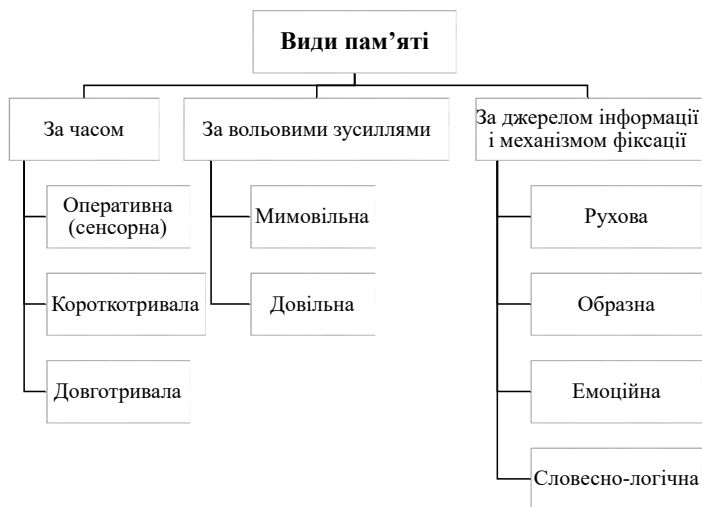
III. Увага.

Види уваги та їх порівняльні характеристики

Види уваги	Умови виникнення	Основні характеристики	Механізми
Мимовільна	Новизна подразника, контрастність, значущість, незвичність. Сила подразника	Мимовільність, легкість виникнення і переключення	Орієнтований рефлекс чи домінанта, яка характеризує більш-менш стійкий інтерес особистості
Довільна	Подразники, що важливі для індивіда, вирішення завдання і проблем, свідомий «примус» свідомості	Спрямованість у відповідності із задачею; потребує вольових зусиль	Провідна роль другої сигнальної системи
Після-довільна	«Занурення» у діяльність і виникаючий у зв'язку з цим інтерес	Зберігається цілеспрямованість, знімається напруження	Домінанта, яка характеризує інтерес до процесу даної діяльності



IV. Пам'ять



Етапи логічного запам'ятовування



V. Мислення. Види мислення



Операції процесу мислення



Найважливіші характеристики якості мислення

Найважливіші характеристики якості мислення

Самостійність мислення

- уміння використовувати соціальний досвід, незалежність особистої думки

Критичність мислення

- об'єктивна оцінка інших і себе

Глибина мислення

- здібність аналізувати, порівнювати, знаходити суттєве

Гнучкість мислення

- уміння знаходити різноманітні шляхи вирішення задач, переключатись з одного способу на інший

Допитливість мислення

- потреба шукати найкраще рішення

VI. Властивості мови

Змістовність

- характеризується обсягом виражених думок, забезпечується інтелектуальною підготовкою того, хто говорить, обумовлена, в основному, обсягом знань слухачів

Зрозумілість

- забезпечується вибірковістю матеріалу, який доступний слухачам

Виразність

- пов'язана з емоційною насиченістю, забезпечується інтонацією, акцентом, позами, мімікою, жестами

Дієвість

- визначається впливом на думки, почуття, поведінку, забезпечується урахуванням індивідуальних особливостей слухачів

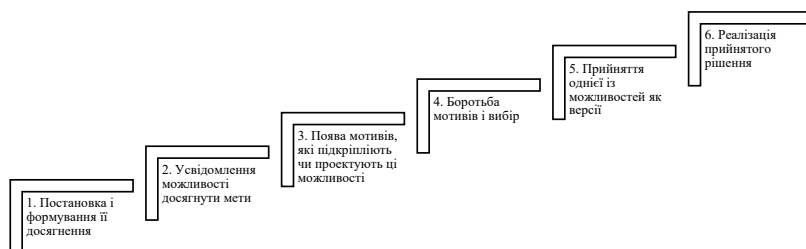
VII. Почуття



VIII. Структура особистості (за С. Л. Рубінштейном)

Спрямованість	Проявляється у потребах, інтересах, ідеалах, переконаннях, домінуючих мотивах діяльності, поведінки та світогляду
Знання, уміння, навички	Набуваються у процесі життя та пізнавальної діяльності, проявляються в діяльності
Індивідуально-типологічні властивості особистості	Виявляються в темпераменті, характері, здібностях

IX. Етапи вольової дії



Х. Основні види діяльності особистості



XI. Вікові етапи людського життя та їхні особливості (один із варіантів)

Вікові етапи людського життя, їх тривалість	Особливості вікових етапів
Дитинство (від народження до 11–12 років)	• початок життя, знайомство зі світом за допомогою батьків; • розвиток у процесі гри; • задоволення своєї допитливості; • відсутність життєвого досвіду; • безпосередність, максимальна зосередженість на об'єкті сприйняття

Продовження таблиці

Вікові етапи людського життя, їх тривалість	Особливості вікових етапів
Підлітковий вік (з 11–12 до 14–15 років)	• самопізнання та бажання активно самоутверджуватися; • програвання подумки різних дорослих ролей; • гостра реакція на ставлення до себе інших дорослих людей; • прагнення до незалежності спричиняє конфлікти; • схильність до створення об'єднань і груп
Юність (рання – 14–17 років, пізня – 18–25 років)	• схильність до ствердження почуття власної значущості завдяки виконанню дорослих справ; • людина загалом досягає свої індивідуальні властивості; • формується світогляд; • визначається професійно; • відкритість до всього нового, активність
Зрілість (25–60 років)	• фізіологічна сформованість, соціальна зрілість, економічна самостійність, моральна відповідальність, впевненість у собі; • створення сім'ї, виховання дітей; • плідний період, під час якого розкриваються можливості й здібності, професійна досконалість; • самоутвердження і самореалізація (втілення мрій юнацтва)
Старість (з 60 років і до завершення життя)	• погіршення стану здоров'я, знижується працездатність, що негативно впливає на психіку; • консерватизм поглядів і переконань; • головні надбання – мудрість і життєвий досвід; • відчуття задоволення власним життям (у позитивному варіанті)

ХІІ. Фактори, які впливають на тривалість життя людини

Групи факторів	Фактори, які впливають на тривалість життя людини
Природні	• спадковість; • повноцінний розвиток організму в дитинстві; • навколишні природні умови
Суспільні	• рівень життя; • рівень розвитку медичного обслуговування; • турбота про всебічний розвиток людини з боку суспільства, родини, колективу
Особистісні	• здоровий спосіб життя, раціональне харчування; • наявність улюбленої справи; • розуміння мети й сенсу власного життя; • доброзичливе ставлення друзів і сім'ї; • оптимістичне ставлення до життя, розвинуте почуття гумору; • життя у злагоді з самим собою, здатність до саморефлексії

ХІІІ. Причини, які призводять до скорочення людського життя

- Шкідливі звички;
- виснажлива, беззмістовна праця;
- відчуття непотрібності;
- безцільність існування;
- безладний спосіб життя;
- постійні стреси;
- песимізм, нудьга;
- злість, ворожість;
- заздрість, лихослів'я;
- відсутність близьких людей.

XIV. 100 найвидатніших психологів XX століття

Любов людей до всякого роду рейтингів і хіт-парадів добре відома, і психологи-дослідники в цьому відношенні не є винятком. Психологія виступає як поліпарадигмальне знання. Це виявляється в одночасному існуванні різних теоретичних напрямків, підходів і шкіл, питання про найавторитетніших, впливових і видатних вчених є досить цікавим. На рубежі XX і XXI ст. Стівен Хегтблум з Університету Західного Кентуккі (США) з групою колег з Університету Арканзасу (США) склали рейтинг 100 найбільш видатних психологів XX ст.

Ступінь авторитетності оцінювався за 3 кількісними і 3 якісними критеріями.

До кількісних критеріїв відносились:

- 1) цитування у наукових журналах;
- 2) цитування у вступних розділах підручників з психології;
- 3) частота появи у відповідях опитування, проведеного серед членів Американської психологічної асоціації (АРА).

До якісних змінних відносились:

- 1) обрання як члена Національної академії наук (США, громадська організація);
- 2) обрання як президента Американської психологічної асоціації або отримання премій АРА за видатний внесок;
- 3) використання прізвища як епоніма.

На основі даних цих критеріїв був складений рейтинг 100 найбільш видатних психологів XX ст., наведений у наступній таблиці.

О. В. БОБІНА

РАНГ	ІМ'Я ПСИХОЛОГА	РОКИ ЖИТТЯ
1	Беррес Фредерік Скіннер (Skinner, B. F.)	20.03.1904–18.08.1990
2	Жан Вільям Фріц Піаже (Piaget, Jean)	9.08.1896–16.09.1980
3	Зигмунд Фройд (Freud, Sigmund)	6.05.1856–23.09.1939
4	Альберт Бандура (Bandura, Albert)	4.12.1925–26.07.2021
5	Леон Фестінгер (Festinger, Leon)	8.05.1919–11.02.1989
6	Карл Ренсом Роджерс (Rogers, Carl R.)	8.01.1902–4.02.1987
7	Стенлі Шахтер (Schachter, Stanley)	15.04.1922–7.06.1997
8	Ніл Елгар Міллер (Miller, Neal E.)	3.08.1874–9.08.1944
9	Едвард Лі Торндайк (Thorndike, Edward)	31.08.1874–9.08.1944
10	Абрахам Гарольд Маслоу (Maslow, A. H.)	1.04.1908–8.06.1970
11	Гордон Вільям Олпорт (Allport, Gordon W.)	11.11.1897–9.10.1967
12	Ерік Номбургер Еріксон (Erikson, Erik H.)	15.06.1902–12.05.1994
13	Ганс Юрген Айзенк (Eysenck, H. J.)	4.03.1916–4.09.1997
14	Вільям Джеймс (James, William)	11.01.1842–26.08.1910
15	Девід Кларенс МакКлеланд (McClelland, David C.)	20.05.1917–27.03.1998
16	Раймонд Бернар Кеттел (Cattell, Raymond B.)	20.03.1905–2.02.1998
17	Джон Бродес Вотсон (Watson, John B.)	9.01.1878–25.09.1958
18	Курт Цадек Левін (Lewin, Kurt)	9.09.1890–12.02.1948
19	Дональд Олдінг Гебб (Hebb, D. O.)	22.07.1904–20.08.1985

Продовження таблиці

РАНГ	ІМ'Я ПСИХОЛОГА	РОКИ ЖИТТЯ
20	Джордж Армітаж Міллер (Miller, George A.)	3.02.1920–22.07.2012
21	Кларк Леонард Халл (Hull, Clark L.)	24.05.1884–10.05.1952
22	Джером Каган (Kagan, Jerome)	25.02.1929–10.09.2021
23	Карл Густав Юнг (Jung, C. G.)	26.07.1875–6.06.1961
24	Іван Петрович Павлов (Pavlov, Ivan P.)	26.09.1849–27.02.1936
25	Уолтер Мішель (Mischel, Walter)	22.02.1930–12.09.2018
26	Гаррі Фредерік Харлоу (Harlow, Harry F.)	31.10.1906–12.06.1981
27	Джо Пол Гілфорд (Guilford, J. P.)	7.03.1897–26.11.1987
28	Джером Сеймур Брунер (Bruner, Jerome S.)	1.10.1915–5.06.2016
29	Ернест Ропіске Хілгард (Hilgard, Ernest R.)	25.07.1904–22.10.2001
30	Лоуренс Колберг (Kohlberg Lawrence)	25.10.1927–19.01.1987
31	Мартін Селигман (Seligman, Martin E. P.)	12.08.1942–
32	Ульрік Густав Найссер (Neisser, Ulric)	8.12.1928–17.02.2012
33	Дональд Томас Кемпбелл (Campbell, Donald T.)	20.11.1916–5.05.1996
34	Роджер Вільям Браун (Brown, Roger)	14.04.1925–11.12.1997
35	Роберт Болеслав Зайонц (Zajonc, R. B.)	23.11.1923–3.12.2008
36	Ендель Тульвінгом (Tulving, Endel)	26.05.1927–
37	Герберт Александр Саймон (Simon, Herbert A.)	15.06.1916–9.02.2001

Продовження таблиці

РАНГ	ІМ'Я ПСИХОЛОГА	РОКИ ЖИТТЯ
38	Аврам Ноам Чомські (Chomsky, Noam)	7.12.1928–
39	Едвард Елсуорт «Нед» Джонс (Jones, Edward E.)	11.08.1926–30.07.1993
40	Чарльз Еджертон Осгуд (Osgood, Charles E.)	20.11.1916–15.09.1991
41	Соломон Еліон Аш (Asch, Solomon E.)	14.09.1907–20.02.1996
42	Гордон Ховард Бауер (Bower, Gordon H.)	30.12.1932–17.06.2020
43	Гарольд Келлі (Kelley, Harold H.)	16.02.1921–29.01.2003
44	Роджер Волкотт Сперрі (Sperry, Roger W.)	20.09.1913–17.04.1994
45	Едвард Чейз Толмен (Tolman, Edward C.)	14.04.1886–19.11.1959
46	Стенлі Мілгрем (Milgram, Stanley)	15.08.1933–20.12.1984
47	Артур Роберт Дженсен (Jensen, Arthur R.)	24.08.1923–22.10.2012
48	Лі Джозеф Кронбах (Cronbach, Lee J.)	22.04.1916–1.10.2001
49	Едвард Джон Мостін Боулбі (Bowlby, John)	26.02.1907–2.09.1990
50	Вольфганг Келер (Kohler, Wolfgang)	21.01.1887–11.06.1967
51	Девід Векслер (Wechsler, David)	12.01.1896–2.05.1981
52	Стенлі Сміт Стівенс (Stevens, S. S.)	4.11.1906–18.01.1973
53	Джозеф Вольпе (Wolpe, Joseph)	20.04.1915–4.12.1997
54	Дональд Ерік Бробент (Broadbent, D. E.)	6.06.1926–10.04.1993
55	Роджер Ньюланд Шепард (Shepard, Roger N.)	30.01.1929–30.05.2022

Продовження таблиці

РАНГ	ІМ'Я ПСИХОЛОГА	РОКИ ЖИТТЯ
56	Майкл Познер (Posner, Michael I.)	12.09.1936–
57	Теодор Мід Ньюкомб (Newcomb, Theodore M.)	24.07.1903–28.12.1984
58	Елізабет Фішман Лофтус (Loftus, Elizabeth F.)	16.10.1944–
59	Пол Екман (Ekman, Paul)	15.02.1934–
60	Роберт Стернберг (Sternberg, Robert J.)	8.12.1949–
61	Карл Спенсер Лешли (Lashley, Karl S.)	7.06.1890–7.08.1958
62	Кеннет Вертенбі Спенс (Spence, Kenneth)	06.05.1907–12.01.1967
63	Мортон Дойч (Deutsch, Morton)	4.02.1902–13.03.2017
64	Джуліан Бернард Роттер (Rotter, Julian B.)	22.10.1919–6.01.2014
65	Конрад Захаріас Лоренц (Lorenz, Konrad)	7.11.1903–27.02.1989
66	Бентон Андервуд (Underwood, Benton J.)	8.02.1915–29.11.1994
67	Альфред Адлер (Adler, Alfred)	7.02.1879–28.05.1937
68	Майкл Ллевелін Раттер (Rutter, Michael)	18.08.1933–23.10.2021
69	Олександр Романович Лурія (Luria, Alexander R.)	3(16).07.1902–14.08.1977
70	Елеонора Еммонс Маккобі (Maccoby, Eleanor E.)	15.05.1917–11.12.2018
71	Роберт Пломін (Plomin, Robert)	1948–
72.5	Стенлі Гренвілл Голл (Hall, G. Stanley)	1.02.1846–24.04.1924
72.5	Льюїс Медісон Термен (Terman Lewis M.)	15.01.1877–21.12.1956

Продовження таблиці

РАНГ	ІМ'Я ПСИХОЛОГА	РОКИ ЖИТТЯ
74.5	Елеонор Джейн Гібсон (Gibson, Eleanor J.)	7.12.1910–30.12.2002
74.5	Пол Еверетт Міль (Meehl, Paul E.)	3.01.1920–14.02.2003
76	Леонард Берковіц (Berkowitz, Leonard)	11.08.1926–03.01.2016
77	Уільям Кей Естес (Estes, William K.)	17.06.1919–17.08.2011
78	Елліот Аронсон (Aronson, Eliot)	9.01.1932–
79	Ірвінг Лестер Джаніс (Janis, Irving L.)	26.05.1918–15.11.1990
80	Річард Лазарус (Lazarus, Richard S.)	3.03.1922–24.11.2002
81	Уільям Гері Кеннон (Cannon, W. Gary)	1871–1945
82	Аллен Л. Едвардс (Edwards, A. L.)	1914–1994
83	Лев Семенович Виготський (Vygotsky, Lev S.)	17.11.1896–10.06.1934
84	Роберт Розенталь (Rosenthal, Robert)	2.03.1953–
85	Мілтон Мендель Рокіч (Rokeach, Milton)	27.12.1918–25.10.1988
88.5	Джон Гарсія (Garcia, John)	12.06.1917–12.10.2012
88.5	Девід Еверет Румельхарт (Rumelhart, David)	12.06.1942–13.03.2011
88.5	Луїс Леон Терстоун (Thurston, L. L.)	29.05.1887–30.09.1955
88.5	Маргарет Флой Уошберн (Washburn, Margarete)	25.07.1871–29.10.1939
88.5	Роберт Сешинс Вудворт (Woodworth, Robert)	17.10.1869–4.07.1962
93.5	Едвін Гаррігуес Борінг (Boring, Lewis M.)	23.10.1886–1.07.1968

Продовження таблиці

РАНГ	ІМ'Я ПСИХОЛОГА	РОКИ ЖИТТЯ
93.5	Джон Дьюї (Dewey, John)	20.10.1859–1.06.1952
93.5	Амос Тверські (Tversky, Amos)	16.03.1937–2.06.1996
93.5	Вільгельм Максиміліан Вундт (Wundt, Wilhelm)	16.08.1832–31.08.1920
96	Герман Ален Уіткін (Witkin, Herman A.)	2.08.1916–8.07.1979
97	Мері Дінсмор Ейнсворт (Ainsworth, Mary D.)	1.12.1913–21.03.1999
98	Орвел Хобарт Моурер (Mowrer, O. Hobart)	23.01.1907–20.06.1982
99	Анна Фрейд (Freud, Anna)	3.12.1895–9.10.1982
100		

Останнє, соте, місце дослідники залишили вільним, щоб не образити нікого з інших видатних психологів, які не потрапили в їхній список¹.

¹ Haggbloom, S. J., Warnick, R., Warnick, J. E., Jones, V. K., Yarbrough, G. L., Russell, T. M., Borecky, C. M., McGahhey, R., Powell, J. L., Beavers, J., Monte, E. (2002). The 100 most eminent psychologists of the 20th century. Review of General Psychology, 6(2), 139–152. doi: 10.1037//1089-2680.6.2.139

ДЖЕРЕЛА І ЛІТЕРАТУРА

Підручники та навчальні посібники

1. Дуткевич Т. В. Загальна психологія. Теоретичний курс : навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 388 с.
2. Засєкіна Л. В., Пастрик Т. В. Основи психології та міжособове спілкування : навчальний посібник для студентів ВНЗ. 2-е вид. Київ: ВСВ «Медицина», 2018. 216 с.
3. М'ясоїд П. А. Загальна психологія : навч. посіб. Київ: Вища школа, 2006. 487 с.
4. Савчин М. В. Загальна психологія : навчальний посібник. Київ: Академія, 2018. 344 с.
5. Сергєєнкова О. П., Столярчук О. А., Коханова О. П., Пасєка О. В. Загальна психологія : навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 296 с.

Додаткова література

6. Айзенк Г. Парадоксы психологии. Москва: Эксмо-Пресс, 2009. 352 с.
7. Айзенк М. Психология для начинающих / пер. Е. Клиорина. 2-е изд. Санкт-Петербург: Питер, 2004. 384 с.
8. Андреева Г. М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. Москва: Аспект Пресс, 2001. 290 с.
9. Введение в психологию / под. ред. А. В. Петровского. Москва: Академия, 1996. 496 с.
10. Годфруа Ж. Что такое психология. В 2-х т. Москва: Мир, 1992. Т. 1. 496 с. Т. 2. 376 с.
11. Майерс Дэвид Дж. Психология / пер. И. Карпиков, В. Старовойтова. Санкт-Петербург : Питер, 2006. 848 с.
12. Майерс Дэвид Дж. Социальная психология / пер. З. Замчук. Санкт-Петербург: Питер, 2013. 800 с.

13. Столяренко Л. Д. Основы психологии : учебное пособие для студ. вузов. 14-е изд. Ростов на Дону: Феникс, 2005. 671 с.

Довідкова література

1. Бенеш Г. Психологія: dtv-Atlas : довідник/ пер. з нім. Київ: Знання-Прес, 2007. 510 с.

2. Закалик Г. М., Терлецька Ю. М. Загальна психологія у термінах і поняттях. Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2018. 132 с.

3. МКХ-10: Клас V. Розлади психіки та поведінки. Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 21.04.21).

4. Психологічна енциклопедія: А-Я / укл. О. М. Степанов. Київ: Академвидав, 2006. 424 с.

5. Шапар В. Б. Сучасний тлумачний психологічний словник: Близько 2500 термінів. Харків: Прапор, 2005. 639 с.

6. Chapter V. Mental and behavioural disorders (F00-F99). International Statistical Classification of Diseases and Related Health Problems 10th Revision (ICD-10)-2015-WHO Version for 2015. ICD-10 Version: 2015. URL: <https://icd.who.int/browse10/2015/en#/V> (Last assessed 21 April 2021).

7. Виттхен Г.-У. Энциклопедия психологического здоровья / пер. с нем. И. Я. Сапожниковой, Э. Л. Глушанского. Москва: Алетейа, 2006. 552 с.

8. Гамезо М. В., Домашенко И. А. Атлас по психологии. Москва: Педагогическое общество России, 2001. 276 с.

9. Кондаков И. М. Психология. Иллюстрированный словарь: более 600 ил. и 1700 ст. Санкт-Петербург: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. 508 с.

10. Оксфордский толковый словарь по психологии / под ред. А. Ребера. Москва: Вече, АСТ, 2002. 592 с.

11. Платонов К. Занимательная психология. Санкт-Петербург: ПитерПресс, 1997. 288 с.

12. Психология личности: словарь-справочник / под ред. П. Горностай, Т. Титаренко. Киев: Рута, 2001. 320 с.

Загальна література

1

1. Айзенк Г., Айзенк М. Исследования человеческой психики / пер. А. Озерова. Москва: ЭКСМО-Пресс, 2001. 480 с.

2. Амтор Фрэнк. Нейронауки для чайников. Москва: Диалектика-Вильямс, 2020. 448 с.

3. Блум Ф., Лейзерсон, Хофстедер Л. Мозг, разум, поведение. Москва: Мир, 1988. 248 с.

4. Ждан А. История психологии : учебник. Москва: Academia, 2017. 576 с.

5. Кандель Эрик. Расстроенная психика. Что рассказывает о нас необычный мозг / пер. с англ. Заур Мамедьяров. Москва: CORPUS, 2020. 352 с.

6. Картер Рита. Как работает мозг. Москва: АСТ-Corpus, 2014. 224 с.

7. Робинсон Д. Интеллектуальная история психологии. Москва: Институт Святого Фомы, 2005. 568 с.

8. Саугстад П. История психологии. От истоков до наших дней. Самара: БАХРАХ-М, 2008. 544 с.

9. Смит Р. История психологии. Москва: Academia, 2017. 608 с.

2

1. Атkinson Р. Человеческая память и процесс обучения. Москва: Прогресс, 1980. 526 с.

2. Маклаков А. Г. Мышление. Общая психология. Санкт-Петербург: Питер, 2001. С. 298–333.

3. Миллер Джеффри. Соблазняющий разум. Как выбор сексуального партнера повлиял на эволюцию человеческой природы. Москва: CORPUS, 2020. 736 с.

4. Норман Д., Линдсей П. Переработка информации у человека / пер. с англ.; под ред. Д. Лурия. Москва: Мир. 1974. 550 с.

5. Род М. Психология юмора. Москва: Питер, 2009. 478 с.

6. Фрейд З. Остроумие и его отношение к бессознательному. Санкт-Петербург, Москва: Университетская книга, 1997. 319 с.

7. Шабанов С., Алешина А. Эмоциональный интеллект. Российская практика. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 425 с.

8. Шабри К., Саймонс Д. Невидимая горилла, или История о том, как обманчива наша интуиция. Москва: Карьера Пресс, 2011. 384 с.

3

1. Гоулман Д. Емоційний інтелект. Київ: Саморозвиток, 1995. 512 с.

2. Скотт-Барретт Ф., Барретт Л. Ф. Як народжуються емоції / пер. Я. Лебеденко. Харків: Клуб Сімейного Дозвілля, 2019. 480 с.

3. Изард К. Эмоции человека / пер. с англ. Москва: Изд-во Московского университета, 1980. 440 с.

4. Маслоу А. Мотивация и личность / пер. А. Татлыбаев. Санкт-Петербург: Евразия, 1991. 479 с.

5. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. Москва: Педагогика. 1986. 150 с.

6. Эванс Д. Эмоции. Очень краткое введение. Москва: Астрель, 2008. 192 с.

7. Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь / пер. с англ. 2-е изд. Санкт-Петербург: Питер, 2010. 334 с.

4

1. Якутенко І. Воля та самоконтроль. Як гени і мозок заважають нам боротись із спокусами. Харків: Фабула, 2019. 432 с.

2. Аллен Девід. Как привести дела в порядок. Искусство продуктивности / перев. Юлия Константинова. Москва: Манн, Иванов и Фебер, 2020. 416 с.

3. Кейрси Д. Пожалуйста, пойми меня – II. Темперамент, характер, интеллект / пер. А. Митрохина. Москва: Черная белка, 2011. 320 с.

4. Костромина С. Н., Гнедых Д. С. Основы психологии: темперамент, характер, способности : учебное пособие. Санкт-Петербург: Академия, 2015. 84 с.

5. Леонград К. Акцентуированные личности / пер. В. Блейхера. Киев: Вища школа, 1989. 390 с.

6. Потемкина О., Потемкина Е. Психологический анализ рисунка и текста. Санкт-Петербург: Речь, 2005. 523 с.

7. Психология и психоанализ характера : хрестоматия по психологии и типологии характеров / ред. Д. Райгородский. Самара: Бахар-М, 2009. 703 с.

8. Симонов П., Ершов П. Темперамент. Характер. Личность. Москва: Наука, 1984. 153 с.

9. Холл К., Линдсей Г. Теории личности / пер. И. Гриншпун. Москва: ЭКСМО-Пресс, 1999. 592 с.

5

1. Бобіна О. В. Ділові комунікації і конфліктологія. Конспект лекцій : навчальний посібник. Миколаїв: Іліон, 2014. 205 с.

2. Мілгрем С. Покора авторитету. Погляд експерименту. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2019. 287 с.

3. Зимбардо Ф. Ефект Люцифера. Чому хороші люди чинять зло / пер. Л. Шерстюк. Київ: Yakaboo Publishing, 2017. 584 с.

4. Селье Г. Стресс без дистресса. Москва: Прогресс, 1979. 123 с.
5. Гришина Н. Психология конфликта. Хрестоматия. Санкт-Петербург: Питер, 2008. 544 с.
6. Бэрнс Д. Ругаться нельзя мириться. Как научиться разруливать и предотвращать конфликты. Москва: Эксмо, 2009. 288 с.
7. Левин С. Разрешение конфликтов: от конфликта к сотрудничеству. Москва: Олимп-Бизнес, 2008. 248 с.
8. Пиз А., Пиз Б. Новый язык телодвижений. Расширенная версия. Москва: Эксмо, 2006. 416 с.
9. Экман Пол. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь. Санкт-Петербург, 2009. 304 с.
10. Фексус Х. Искусство манипуляции. Думай так, как я хочу. Москва: АСТ, 2017. 736 с.
11. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов. Санкт-Петербург: Питер, 1997. 176 с.
12. Милгрэм С. Как хороший человек становится негодяем / под ред. Е. Волкова. Москва: АСТ, 2018. 378 с.
13. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Минск: Попурри, 2018. 352 с.
14. Шостром Э. Анти-Карнеги, или человек-манипулятор. Минск: Полифакт, 1992. 127 с.
15. Шейнов В. Скрытое управление человеком. Психология манипулирования. Минск: Харвест, 2001. 848 с.
16. Чалдини Р. Психология влияния. Убеждай, действуй, защищайся. Санкт-Петербург: Питер, 2016. 336 с.

Добірки відеоматеріалів до курсу

1. 7 документальных фильмов о мозге и сознании. Newtonew. URL: <https://newtonew.com/science/7-dokumentalnyh-filmov-o-mozge-i-soznanii> (дата звернення: 21.04.2021).
2. Не нервничать и не бояться: 8 YouTube-каналов о психологии. Теории и практики. URL: <https://theoryandpractice>.

ru/posts/17586-ne-nervnichat-i-ne-boyatsya-8-youtube-kanalov-o-psikhologii (дата звернення: 21.04.2021).

3. 10 психологических фильмов, которые перевернут Ваши мысли. YouTube. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=FjMsfhCNVZk> (дата звернення: 21.04.2021).

4. 10 лучших фильмов о массовой манипуляции сознанием. Kinowar.com. URL: <https://kinowar.com> (дата звернення: 21.04.2021).

5. 15 фильмов о психологии, которые перевернут ваше сознание. Фаза Роста. URL: <https://fazarosta.com> (дата звернення: 21.04.2021).

6. Психология. Что? YouTube. URL: <https://www.youtube.com> (дата звернення: 21.04.2021).

7. Психология. Пост Наука. URL: <https://postnauka.ru/themes/psihologiya> (дата звернення: 21.04.2021).

8. The Human Body. BBC Documentary. URL: <https://www.bbc.co.uk/programmes/p00tcklj/episodes/guide> (Last assessed 20 January 2021).

9. Human Senses. BBC Documentary. URL: <http://www.infocobuild.com/books-and-films/science/human-senses.html> (Last assessed 20 January 2021).

10. Brain Story. BBC Documentary. URL: <http://www.infocobuild.com/books-and-films/science-brain-story-bbc.html> (Last assessed 20 January 2021).

11. The Human Mind. BBC Documentary. URL: <https://topdocumentaryfilms.com/-the-human-mind/> (Last assessed 20 January 2021).

12. The secret You. BBC Documentary URL: <https://ocumentaryheaven.com/horizon-the-secret-you/> (Last assessed 20 January 2021).

13. Human Instinct. BBC Documentary. URL: <https://www.bbc.co.uk/programmes/b00pfrv4/episodes/guide> (Last assessed 20 January 2021).

14. Человек. Документальные фильмы и передачи – смотреть онлайн. URL: <https://eradoks.com/chelovek/> (дата звернення: 20.01.2021).

15. Всё как у зверей. YouTube. URL: <https://www.youtube.com/c/Vsekakuzverei-channel/featured> (дата звернення: 09.07.2021).

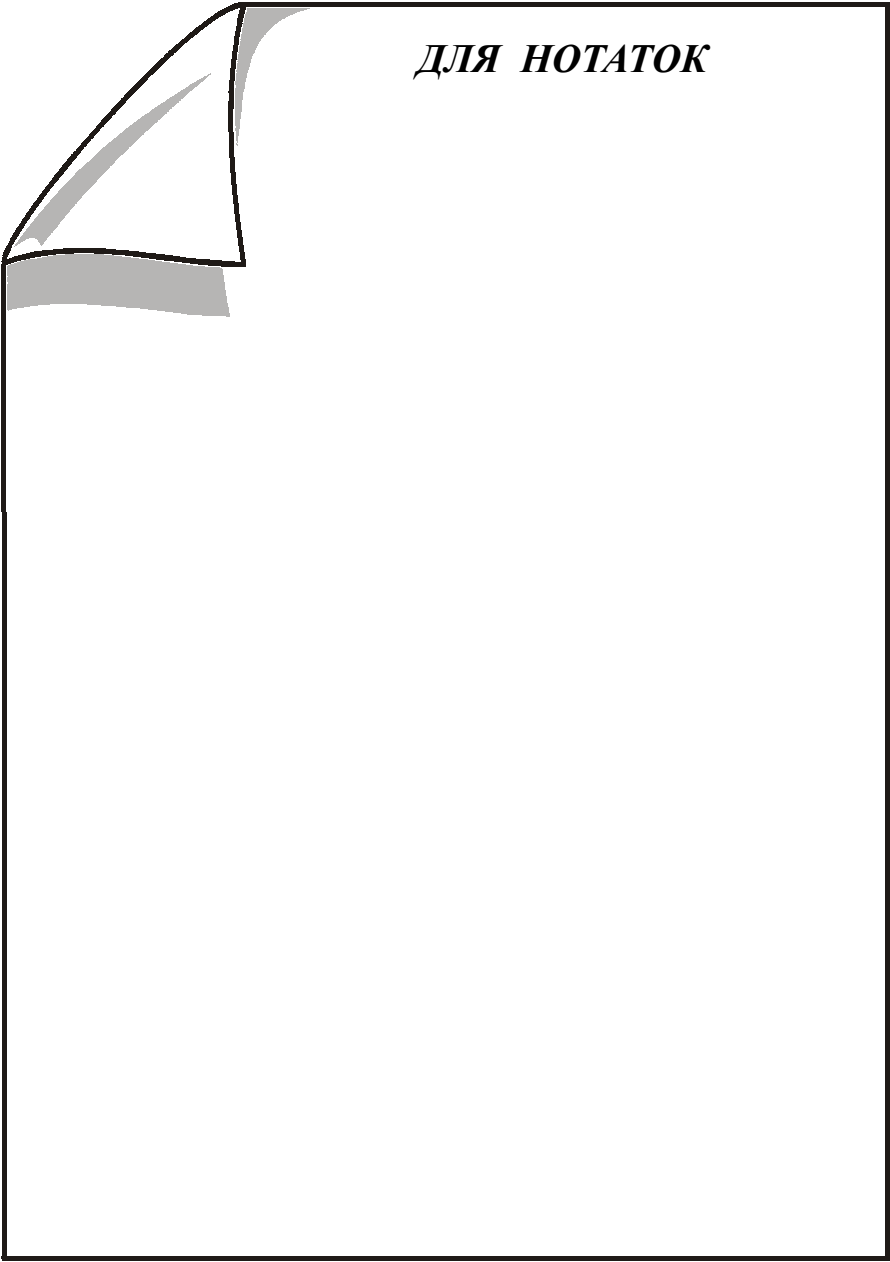
ПІСЛЯМОВА

Шановні студенти! Всі, хто взяв у руки цей посібник, прочитав його і має свої враження! Дякую вам за те, що ви витратили частину свого часу на знайомство з посібником. Сподіваюсь, що ви зрозуміли, яка цікава, надзвичайна і разом з тим життєва й актуальна наука психологія! Основою цієї науки є спостереження. Тож будьте уважними до себе і своїх близьких; спостерігайте за собою та своїм оточенням; пробуйте зрозуміти себе й навколишній світ!

Психологія вам у допомогу!

ДЛЯ ЗАДАТОК

ДЛЯ ЗАДАТОК



ДЛЯ ЗАДАТОК

Навчальне видання

БОБІНА Олег Валерійович

**ОСНОВИ ПСИХОЛОГІЇ
У ПИТАННЯХ І ВІДПОВІДЯХ**

Навчальний посібник

Комп'ютерне верстання *В. В. Коровченко*
Коректор *О. Є. Вакула*

Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. 8,8. Тираж 100 прим. Вид. № 11. Зам. № 0111-35.
Видавець і виготівник Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова
просп. Героїв України, 9, м. Миколаїв, 54025
E-mail : publishing@nuos.edu.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 6402 від 19.09.2018 р.