МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА

Факультет педагогіки, психології та соціальної роботи
кафедра практичної психології

Невербальна комунікація як складова процесу спілкування

Кваліфікаційна робота
Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Виконав:
студент 2 курсу, 622 групи
Гречановський Олексій
Керівник:
доцент, канд. псих. наук, Канівець Т.М.

До захисту допущено
на засіданні кафедри
протокол №4.1 від 3 листопада 2024 р.
Зав. кафедрою _____ Радчук В.М.

Чернівці – 2024

Анотація

Гречановський Олексій

Тема роботи: «Невербальна комунікація як складова процесуспілкування»

Спеціальність 053 Психологія, ОПП «Практична психологія»

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Чернівці,, 2024 рік.

У дипломній роботі розглянуто питання важливості і впливу невербальної комунікаціїї на ефективність процесу спілкування

Робота виконана на базі факультету педагогіки, психології та соцальної роботи Чернівецького національного університету імені Юрія федьковича.

Дипломна робота містить три розділи:

Психологічні аспекти вивчення особливостей прояву тривожності у осіб юнацького.

Емпіричне дослідження рівня тривожності у осіб юнацького віку.

Шляхи подолання тривожності та її проявів у юнаків та юнок.

У процесі роботи зроблено висновки та пропозиції щодо зменшення рівня тривожності молоді шляхом використання психокорекційних вправ та методик. Робота містить 6 таблиць, 1рисунок

Ключові слова: тривога, тривожний стан, рівні тривожності, юнацький вік, психокорекційна робота.

ЗМІСТ

ВСТУП..... 6

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЗАЛУЧЕННЯ В СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ НА КОМУНІКАТИВНУ СФЕРУ ПІДЛІТКІВ 9

1.1. Комунікативна сфера та її особливості в підлітковому віці 9

1.2. Сучасні соціальні мережі: позитивні та негативні аспекти використання. 12

1.3. Вплив захоплення соціальними мережами на комунікативну сферу підлітків...... 15

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОМУНІКАТИВНОЇ СФЕРИ ПІДЛІТКІВ, ЩО ЗАХОПЛЮЮТЬСЯ СОЦІАЛЬНИМИ МЕРЕЖАМИ..... 22

2.1. Характеристика вибірки та методів дослідження 22

2.2. Аналіз отриманих результатів..... 26

2.3. Рекомендації щодо поліпшення навичок спілкування підлітків..... 31

ВИСНОВОК ДО РОЗДІЛУ 2..... 42

ВИСНОВКИ..... 44

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... 46

ДОДАТКИ..... 51

ВСТУП

Актуальність вивчення комунікативної сфери у підлітків, що захоплюються соціальними мережами, набирає обертів, так як все більш доступною стає мережа Інтернет та різноманітні гаджети, і необхідність знань особливостей комунікативної сфери підлітків, що сприяють залученню до соціальних мереж, набуває все більшої значущості. При попаданні підлітків у стресові ситуації комунікативні здібності деформуються. Зокрема, комунікативна компетентність у важкій життєвій ситуації у підлітка не формується в повній мірі або не формується зовсім. Це впливає не тільки на взаємини підлітка з оточуючими його людьми, а й деформує його особистість, зменшує можливість встановлення компетентних міжособистісних відносин, впливає на якість життя підлітка [5].

Спілкування в соціальних мережах є однією з найпоширеніших практик дозвілля, яка поступово витісняє такі види діяльності підлітків, як заняття спортом або читання літератури. Сучасні школярі досить сильно занурені в сферу віртуальних взаємодій в соціальних мережах. Найбільшою популярністю серед соціальних мереж користується Facebook, Instagram, Twitter. Підлітки мають досить тривалий стаж використання соціальних мереж: більшість учнів відзначили, що зареєструвалися в соціальних мережах три і більше років тому. Найчастіше старшокласники використовують їх кожен день, проводячи там від одного до трьох годин на день і навіть від трьох до п’яти годин на день.

Незважаючи на те, що коло віртуальних друзів школярів досить широкий (третина старшокласників відзначили, що у них більше 50 друзів в основній соціальній мережі, більш ніж у третини – більше 100 друзів), спілкування найчастіше обмежується близькими друзями і знайомими з реального життя (однокласниками, друзями друзів, хлопцями з двору). Школярі також не схильні заводити нові знайомства через соціальні мережі,

що свідчить про досить обережну поведінку в мережі. Серед широкого спектру мотивів, що підштовхують школярів до створення аккаунта у соціальних мережах, основним є комунікативний (мотив спілкування).

У той же час комунікація є однією з основних функцій соціальних сервісів. Крім цього, соціальні мережі є зручними для школярів рекреаційними зонами: по-перше, тут достатньо свободи, щоб не відчувати контроль дорослих, по-друге, соціальні мережі представляють широкі можливості для розваги. Значимі для підлітків і пізнавальні можливості соціальних мереж – для багатьох опитаних респондентів важливо як отримувати новини з життя друзів, так і бути в курсі світових подій. Мотив афіліації, виражений в потребі розділяти спільні інтереси з іншими користувачами, дещо важливіше аналогічної функції соціальних мереж, функції ідентифікації (48% проти 32%).

Можливість безкарно робити в соціальних мережах те, що неприпустимо в реальному житті, також привертає значну кількість школярів. Різні можливості прояву індивідуальності, вільне висловлювання власної позиції в соціальних мережах дозволяє школярам реалізовувати потребу в самовираженні (реалізація функції самоактуалізації) і досягненні певного статусу серед однолітків (реалізація функції самопрезентації). Проте декларована цінність даних функцій занижена самими школярами. Ймовірно, це пов’язано з латентним (неявним) характером функцій самоактуалізації і самопрезентації, які часто виявляються пов’язаними з іншими функціями (наприклад, конструювання образу користувача через спілкування).

Об’єкт – комунікативна сфера підлітків.

Предмет – особливості комунікативної сфери підлітків, що захоплюються соціальними мережами.

Мета – встановити особливості комунікативної сфери підлітків, що захоплюються соціальними мережами.

Завдання:

1. Проаналізувати наукову літературу щодо впливу соціальних мереж на комунікативну сферу підлітків.

2. Діагностувати складові комунікативної сфери підлітків: комунікативну компетентність, товариськість, емпатію.

3. Встановити особливості комунікативної сфери підлітків, що захоплюються соціальними мережами.

4. Розробити практичні рекомендації щодо розвитку комунікативних вмінь та навичок в підлітковому віці.

Методи:

1. Теоретичний аналіз наукових джерел, узагальнення, інтерпретація.

2. Психодіагностичні методики:

- тест «Комунікативні вміння» Л. Міхельсона
- Методика діагностики емпатичних здібностей В.В.Бойко
- Тест Оцінка рівня товариськості Ф.Ряховського

3. Методи математичної статистики: метод порівняння груп (U-критерій Манна-Уїтні).

Практичне значення: отримані результати можуть бути використані психологами та педагогічними працівниками для розвитку та корекції комунікативної сфери підлітків, що захоплюються соціальними мережами.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЗАЛУЧЕННЯ В СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ НА КОМУНІКАТИВНУ СФЕРУ ПІДЛІТКІВ

1.1. Комунікативна сфера та її особливості в підлітковому віці

Вивчення особливостей комунікативної сфери підлітків, які захоплюються соціальними мережами, стає все більш важливим як в області психології, так і в області педагогіки та інших наук. Все більше занрення дітей та підлітків у віртуальну реальність є гострою суспільною проблемою і являє собою виклик для сучасної психологічноїнауки. Дослідження показують, що підлітки, які мають Інтернет чи комп`ютерну залежність, мають специфічні соціально-психологічні якості, які проявляються в опорі зовнішнім вимогам, опозиційним діям, в агресії, конфліктності, відсутності довіри до інших. Отже, такі підлітки нездатні до встановлення конструктивних, емоційно-адекватних відносин з оточуючими. Негативний соціальний досвід у таких підлітків формує неадекватне сприйняття дійсності і уможливлює формування особливої «групи соціального ризику» [1].

Найважливішою якісною характеристикою, що дозволяє розвивається особистості реалізувати свої потреби в соціальному прийнятті, визнанні, повазі і визначальною успішність процесу соціалізації виступає комунікативна компетентність. Щоб володіти комунікативною компетентністю, людина повинна оволодіти певними комунікативними вміннями [3].

У загальному сенсі, комунікативна компетентність визначена Л.А. Петровською як сукупність навичок і умінь, необхідних для ефективного спілкування. Здатність людини до комунікації визначається в дослідженнях в загальному як комунікативність (Г.М. Андрєєва, А.Б. Добрович, Н. В. Силкіна). Високий рівень комунікативності виступає запорукою успішної

адаптації людини в будь-якому соціальному середовищі, що визначає практичну значимість формування комунікативних умінь з самого раннього дитинства [3].

У дослідженні Е.А. Лещинської була порушена проблема діагностики та корекції комунікативних труднощів у підлітків. В якості можливих причин таких труднощів Е.А. Ліщинська називає наявність в структурі особистості підлітка негативних рис характеру, що ускладнюють його спілкування з людьми. Автор не обходить стороною і поняття комунікативної компетентності і визначає його як якості, що сприяють успішності протікання процесу спілкування, причому ототожнює ці якості з комунікативними здібностями людини [4].

Сучасна життєва ситуація дітей характеризується порушеннями середовищних умов нормальної життєдіяльності (об'єктивні фактори) і особливостями суб'єктивного сприйняття дітьми таких ситуацій (суб'єктивні фактори). Об'єктивні фактори представлені симптомами порушення ціннісного ставлення до дитини і ослабленням необхідних соціальних зв'язків. Суб'єктивні фактори характеризують порушення суб'єктивного сприйняття дітьми стресових ситуацій і проявляються в спотворенні уявлень дітей про способи життєдіяльності людей, неоднозначності емоційних станів дитини, неадекватну взаємодію дитини з соціальним оточенням (порушення способів вибудовування відносин з дорослими і однолітками, порушення способів спілкування, виникнення особливих форм дезадаптивної і деструктивної поведінки дитини) [6].

Підлітки, які опинилися у складних життєвих умовах, відчувають труднощі або взагалі не здатні до встановлення конструктивних, емоційно адекватних відносин з іншими, для них характерні агресивність і ворожість. Прояву агресивності підлітків у відносинах і поведінці сприяє «соціальна дезорієнтація», пов'язана зі зниженою чутливістю до соціальних норм, що вважається одним з наслідків важкої життєвої ситуації. У підлітковому віці при соціальній дезорієнтації часто складається уявлення про ворожість і

несправедливість навколишнього світу, що веде до самосвідомості ізгоя, асоціальним установкам і агресії [7].

Як наслідок формування особистості підлітка у стресовій ситуації проявляється синдромом психічної депривації, що виражається в деформації особистісного і психічного розвитку. Соціально-економічна, криміногенна і політична обстановка в країні сприяє зростанню депривованих дітей і підлітків, які потрапили у важкі життєві ситуації. Характерним феноменом у депривованих дітей і підлітків є парааутизм – порушення комунікативних функцій, в основі яких лежить тривога, невпевненість в собі, зниження активності, невміння встановлювати контакти, млявість емоційних реакцій [8].

Однією з найважливіших нереалізованих потреб депривованогопідлітка є потреба в довірі. Дотримуючись точки зору Т.П. Скрипкіної, що без довіри людина позбавляється можливості пізнавати і перетворювати світ, ми в нашому дослідженні розглядаємо довіру, як одну з важливих умов розвитку і зміни самої людини [9].

Основними універсальними умовами виникнення довіри для людини, є значимість і безпеку тих об’єктів, з якими людина збирається вступати у взаємодію і з якими він взаємодіє. Довіра до світу пов’язана з почуттям безпеки, особистісною ідентичністю, стійкістю і цілісністю особистості [10].

Дефіцит довіри негативно позначається на емоційному і особистісному розвитку підлітка. Це явище можна класифікувати як депривацію довіри [11].

Депривація довіри негативно впливає на формування у дітей і підлітків навичок спілкування і комунікативності в цілому. У підлітків, які перебувають у важкій життєвій ситуації, коло спілкування вже, ніж у їх однолітків виховуються в сім'ях і, як наслідок, з одного боку, у підлітків даної категорії гіпертрофована потреба в увазі і доброзичливості дорослих, з іншого – повна незадоволеність цієї потреби. Особливості спілкування дітей і підлітків з дорослими позбавляють їх переживання своєї потрібності і

цінності для інших, спокійної впевненості в собі, що лежать в основі формування повноцінної особистості [12].

Несформованість комунікативної компетентності компенсується у підлітків формуванням різних захисних утворень. Тому замість становлення довільності поведінки у них з’являється орієнтація на зовнішній контроль, замість вміння самому впоратися з важкою ситуацією – афективні реакції на неї, образа, агресія, перекладання відповідальності на інших [7].

Підлітки займають негативну позицію до інших через неправильно сформований досвід спілкування. У підлітків даної групи погано розвинене вміння співпереживати, встановлювати міцні контакти, не розвинені навички спілкування. Внаслідок порушення спілкування з дорослими і однолітками у даної категорії дітей виникає недовіра до людей, замкнутість, відчуженість, низька соціальна активність, бажання не привертати до себе уваги, що негативно позначається на процесі соціалізації особистості [11]. І одним з виходів для таких підлітків є звернення до соціальних мереж чи комп’ютерних ігор онлайн, де вони знаходять однодумців та можуть отримати підтримку та розуміння.

1.2. Сучасні соціальні мережі: позитивні та негативні аспекти використання

У світі традиційні засоби комунікації – усне слово, лист, книга, телефон, втрачають свою актуальність. Дані види комунікації легко (і дедалі частіше), замінює всесвітнямережа. Основна функція всесвітньої комп'ютерної мережі – це інформування суспільства. Цікавість зумовлена тим, що зростає кількість людей різного віку, які спілкуються в соціальних мережах, і з кожним днем їх стає більше і більше. Виникає інтернет- залежність як така, коли людина просто не може існувати без віртуального простору, коли реальність їй не цікава. Людина дедалі більше занурюється у

світ фантазій, вигадки і віртуального спілкування, за допомогою якого отримує необхідну їй соціальну підтримку, тобто. включається в якусь соціальну групу (спільноту), де має можливість компенсувати свої потреби у спілкуванні та почутті захищеності. Метою будь-якого дослідження, присвяченого темі соціальних мереж є вивчення залежності від соціальних мереж у молоді.

Соціальні мережі перетворилися на засіб масової комунікації. Тепер можна швидко ділитися своїми новинами зі своїми друзями. Причому ця інформація поширюється швидко. Більше того, можна ділитися фотографіями, вітальними листівками, відео, зробивши кілька кліків кнопкою миші. У цьому полягає прогрес у комунікації за допомогою нових медіа.

Спираючись на дослідження[24, 32, 39], проведені раніше, можна сказати, що, справді, нині дедалі більше людей різного віку спілкуються у соціальних мережах, яких також немало. Чому?

По-перше, кожен може дозволити собі анонімність (не представлятися чи стати вигаданим персонажем, створити ілюзію).

По-друге, кожен в електронній мережі має можливість висловити свою думку, знайти однодумців, поспілкуватися на будь-які теми, поділитися досвідом. Таким чином, спілкування за допомогою інтернету дозволяє стати тим, ким людина хотіла б бути або підвищити свою значимість і самооцінку або просто заповнити брак друзів і поспілкуватися.

По-третє, можна завести нові знайомства (часто виникає надія, що стосунки у мережі переростуть у реальне спілкування).

По-четверте, можна знайти своїх знайомих та друзів, контакти з якими давно втрачені, але люди назавжди залишились у пам'яті.

Проте не тільки позитивний вплив мають соціальні мережі на людину. Не можна не згадати про інтернет-залежність загалом, коли людина просто не може існувати без віртуального простору, коли реальність їй уже не цікава. Людина дедалі більше занурюється у світ фантазій, вигадок і

віртуального спілкування, за допомогою якого отримує необхідну їй соціальну підтримку, тобто включається в якусь соціальну групу (спільноту), де має можливість компенсувати свої потреби у спілкуванні та почутті захищеності.

Психологи дійшли висновку, що популярні соціальні мережі типу Facebook, MySpace та Вконтакте змушують користувачів створювати якийсь ідеальний образ самого себе. Такі соціальні мережі стирають реальну особистість. Дослідники впевнені, що молоді люди, які становлять більшість користувачів соціальних мереж, після створення ідеального образу самого себе починають вибудовувати свою особистість таким чином, щоб вона повністю відповідала віртуальному образу. Більшість людей, запевняють психологи, займаються тією чи іншою мірою самопізнанням, розміщуючи на своїх сторінках певні фотографії, картинки чи текст – те, що вони хотіли б пред'явити світові та ким їм хотілося б здаватися. Таким чином, за допомогою соціальних мереж і з'являється ідеальний образ самого себе. Соціальні мережі потурають людському бажанню виглядати у кращому світлі та дозволяють подати себе найбільш вигідно. Нова, «ідеальна» особистість, створена у віртуальному світі, може дуже швидко почати впливати на реальну людину.

Цей феномен пояснюється тим, що в соціальних мережах користувачі можуть бачити лише «віртуальний» бік особистості і починають реагувати саме на неї.

Результати дослідження [12] дозволяють зробити такі висновки: у більшості респондентів вже сформувалося звикання до спілкування в соціальних мережах, це викликано тим, що під час свого анатомо-фізіологічного дозрівання організм швидко звикає до всього. Чи змінюють соціальні мережі життя людей (спілкування, стиль роботи, ігрові уподобання)? Проведене дослідження підтверджує, що так.

У нашій країні користувачами соціальних мереж в основному є особи віком від 12 до 45 років, у той час як у Європі ще й люди похилого віку є

активними користувачами. Увага психологів на даний момент звернено до підліткової групи, справа в тому, що в цьому віці психіка дуже нестійка, і часто викликає таке психологічне захворювання як «інтернет залежність». Дане захворювання сильно впливає на успішність підлітків, їхню думку, часто виникає сексуальна заклопотаність.

Останнє є результатом того, що в нашій країні погано розвинене поняття про авторське право і, звичайно, поганий контроль з боку адміністраторів мережі за тим, що потрапляє у вільний доступ користувачів, в тому числі й порнографічні ролики. Інтернет залежність - це дуже серйозний психологічний розлад, вона погано піддається лікуванню, і згодом є причиною виникнення комплексів неповноцінності. Для того щоб підліток не отримав такого відхилення, рекомендується стежити за тим, з якою інтенсивністю він користується даним ресурсом, і як реагує на тимчасову заборону.Якщо ви зустрінетеся з агресією, то негайно варто звернутися до психолога.

Відносна новизна проблеми створює певні проблеми у шляхах її вирішення. Основними шляхами вирішення цієї проблеми є профілактичні методи: агітації до живого спілкування, тренінги, проведення лекцій, присвячених проблемі залежності від спілкування у соціальних мережах.

1.3. Вплив захоплення соціальними мережами на комунікативну сферу підлітків

Комунікативні навички є сьогодні найважливішим фактором, що визначає успіх людини як в професійній, так і особистій сфері. Неможливо влаштуватися на хорошу роботу, домогтися кар’єрного зростання, отримати визнання в своєму соціальному оточенні, розвиватися як особистості без ефективних комунікацій з іншими людьми. Тому проблема розвитку комунікативних навичок стає особливо актуальною, якщо мова йде про

підлітковий вік, коли молоді люди тільки починають активно включатися в суспільне життя і намагаються знайти в ній способи для прояву своєї індивідуальності.

У зв'язку з цим метою нашого дослідження є вивчення можливостей соціальних мереж в Інтернеті як середовища і засоби формування комунікативних навичок у підлітків. Сьогодні молоді люди проводять значну частину часу в «Instagram», «Facebook». Занурення в їх середовище може привести до заміщення живого особистого спілкування і знизити комунікативний потенціал молоді. Однак соціальні мережі в Інтернеті містять в собі не тільки загрози, але і можливості для ефективних комунікацій підлітків, що ми і спробуємо обґрунтувати в рамках нашого емпіричного дослідження.

Перш ніж представити його результати, розглянемо теоретичні аспекти цієї проблеми. Дуже часто терміни «комунікабельність» і «комунікативні навички» представляються як тотожні поняттю «товариськість». Разом з тим, товариськість – це якість особистості, яка багато в чому обумовлено природними задатками людини. Вона характеризується вербальною взаємодією між людьми, в процесі якої вони обмінюються різного роду інформацією. Однак активність цієї взаємодії у кожної людини визначається саме невербальним супроводом переданого повідомлення, наприклад, ступенем емоційності, виразністю міміки і жестикуляції, зовнішньої фізіологічної привабливістю і, відповідно, пов'язано з її вродженими психофізіологічними особливостями [1, с. 222].

Комунікабельність – якість особистості, яка як і товариськість направлена на обмін інформацією з іншими людьми, але при цьому відрізняється високим ступенем контролю і керованістю з боку людини за кожним елементом цього процесу. За рахунок цього з комунікації усувається спонтанність, непередбачуваність результату або реакції сторін (відповідного слова, дії), а будь-яке слово, емоційна реакція, посмішка, вираз обличчя, поза

або жест стає продуманим інструментом впливу на реципієнта (одержувача повідомлення).

Процес комунікації передбачає, що його ініціатор чітко уявляє собі реакцію, яку хоче отримати від реципієнта (індивіда, соціальної групи, суспільства в цілому), визначає її для себе у формі конкретного вимірюваного результату (мети) і для його досягнення здійснює заздалегідь спланований акт вербального і невербального впливу із застосуванням таких навичок, як:

1. Аналіз одержувача інформації по ряду параметрів:

- потреби реципієнта, у т. ч. інформаційні (актуальні для реципієнта теми, сприймається обсяг інформації, кращий для нього стиль викладу, ступінь володіння певною термінологією тощо);

- особливості сприйняття інформації, наприклад, переважне використання реципієнтом аудіальної інформації через поганий зір;

- основні канали отримання певного роду інформації (особисті або масові, в усній формі «очі в очі» або по телефону, в письмовій формі через офіційний документ або неофіційно за допомогою інтернет-листування, в аудіовізуальній формі через спеціалізований ресурс в Інтернеті, телеканал або інше традиційне ЗМІ),

- реакція реципієнта на різного роду інформацію і форми її вираження, наприклад, чи здатний він приховати здивування або штучно «натягнути» посмішку, або всі його реакції досить щирі і некеровані.

2. Планування процесу впливу на реципієнта шляхом підбору відповідних методів, форм і каналів передачі інформації.

3. Здійснення процесу комунікації з усуненням всіляких «шумів», які можуть виникати в ході інформаційного впливу і сприяти втраті значної частини інформації, наприклад, таких як головний біль реципієнта, збої в роботі технічних засобів, шум від проїжджаючого автомобіля тощо.

4. Визначення відповідної реакції реципієнта на передану йому інформацію і оцінка «зворотного зв'язку» на відповідність тієї мети, яку планувалося досягти в процесі комунікації.

5. Виявлення причин у разі отримання негативного «зворотного зв'язку» (іншого, порівняно із запланованим, результату) та їх усунення при повторній ініціації комунікації з цим або аналогічним реципієнтом.

Таким чином, ми розглянули, які навички необхідно задіяти в процесі комунікації. Їх аналіз говорить про можливість спрямованого навчання особистості здійснювати ефективні комунікаційні взаємодії з іншими людьми і формування у неї комунікативної компетентності. Безумовно, основою для такого навчання виступає комунікативний потенціал кожного індивіда, тобто вроджені здібності, що визначають його схильність до активного інформаційного обміну [1, с. 223].

Соціальні мережі виступають одним з найважливіших джерел інформації для сучасних підлітків та молоді, яке за значимістю переважає ті знання, що вони отримують від дорослих чи вчителів. Вони допомагають підліткам представити себе у кращому вигляді, оволодіти різними соціальними ролями, створити ідеальний образ себе та дозволяють використовувати різні способи комунікації та соціалізації.

При цьому спілкування в соціальних мережах іноді простіше, ніж у реальному житті – досить створити акаунт та представити себе у різних образах та ролях. В свою чергу, комунікація в соціальних мережах формує ряд проблем та труднощів, специфічних саме для підліткового віку. З одного боку – це проблема порушення ідентичності, що виникає в результаті неспівпадіння ідеального образу, сформованого в соціальних мережах, та реальної людини. Іноді підлітки знаходять свою референтну групу у віртуальності, проте в реальному житті відчувають самотність та відстороненість. Через це позитивний образ Я у соціальних мережах може розходитися зі справжньою особистістю. В результаті підліток все більше

занурюється у віртуальність, де його розуміють, ним цікавляться і все менше намагається потоваришувати з однокласниками чи сусідами.

З іншого боку, обмеження спілкування лише соціальними мережами не дозволяє ефективно взаємодіяти в реальному житті, іноді формується страх та хвилювання перед живим спілкуванням, виникають проблеми зі здоров`ям, може сформуватися кіберзалежність. Отже, дослідження особливостей комунікативної сфери підлітків, що захоплюються соціальними мережами, є актуальним та своєчасним.

ВИСНОВОК ДО РОЗДІЛУ 1

У сучасному світі вимоги до людини змінюютьсятак само швидко, як і сам мінливий світ. Одним з факторів успіху в будь-якій сфері життєдіяльності сьогодні є компетентність і грамотність в спілкуванні. Щоб володіти певною успішністю, необхідно бути більш комунікативним, активним, бути соціально орієнтованим в компетентності, володіти певною адаптацією до соціальної дійсності, бути здатним здійснювати взаємодію і управляти процесами спілкування.

Сучасні підлітки часто залежні від соціальних мереж, інтернету, різноманітних месенджерів та гаджетів. Тому базові навички спілкування розвинені слабо, підлітки не готові чи просто не вміють вирішувати конфлікти, комунікувати та знаходити спільні інтереси один з одним. Все більше зростає кількість дітей та підлітків, які досконало володіють комп'ютерними програмами та вміють грати у комп'ютерні ігри. Але спілкуватися з оточуючими дорослими і однолітками у них не завжди виходить.

Спілкування в соціальних мережах має свою специфіку, серед його найважливіших особливостей: анонімність, що породжує вседозволеність, можливість змінювати образ та приміряти різні ролі, широке коло спілкування, яке найчастіше залишається лише у віртуальності. Позитивний образ Я у соціальних мережах може розходитися зі справжньою особистістю, в результаті підліток все більше занурюється у віртуальність, де його розуміють, ним цікавляться і все менше намагається спілкуватися в реальності.

На думку багатьох дослідників, віртуальне спілкування значно відрізняється від реального та має свої сильні та слабкі сторони. Враховуючи, що саме в підлітковому віці формуються основні комунікативні вміння та навички, надання переваги соціальним мережам може призводити до їх недостатньої сформованості.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОМУНІКАТИВНОЇ СФЕРИ ПІДЛІТКІВ, ЯКІ ЗАХОПЛЮЮТЬСЯ СОЦІАЛЬНИМИ МЕРЕЖАМИ

1.1. Характеристика вибірки та методів дослідження

Дослідження проводилося на базі гімназіїї №7 м.Чернівці. У дослідженні взяли участь 30 учнів 9 класу. Вік випробовуваних – 14-15 років.

Емпіричне дослідження складалося з 3-х етапів.

Перший етап – теоретично-методологічний, був спрямований на вивчення і аналіз теоретичної бази дослідження, вітчизняної та зарубіжної психолого-педагогічної літератури і вибір методів дослідження.

Другий етап – діагностичний. У цей етап здійснювалася діагностика і збір даних за обраними раніше методиками.

Третій етап – узагальнюючо-інтерпретаційний. На цьому етапі відбувалася кількісна та якісна обробка результатів дослідження, аналіз та інтерпретація результатів дослідження, подання та оформлення в закінчену роботу.

У дослідженні були використані наступні методи:

1. Тест В.Ф. Ряховського. Тест оцінки рівня товариськості, комунікативності, має можливість визначити рівень комунікабельності людини. Відповідати на питання слід використовуючи три варіанти відповідей – «так», «іноді» і «ні» (Додаток А).

Інструкція: «Вашій увазі пропонується кілька простих питань. Відповідайте швидко, однозначно: ‘так’, ‘ні’, ‘іноді’»

Оцінка відповідей: «так» – 2 бали, «іноді» – 1 бал, «ні» – 0 балів. Отримані бали підсумовуються, і за класифікатором визначається, до якої категорії відноситься випробуваний.

Класифікатор тесту:

30-31 балів. Ви явно некомунікабельні, і це Ваша біда, так як найбільше страждаєте від цього ви самі. Але і близьким вам людям нелегко. На Вас важко покластися в справі, яка вимагає групових зусиль. Намагайтеся бути товариськими, контролюйте себе.

25-29 балів. Ви замкнуті, неговіркі, віддаєте перевагу самотність, тому у Вас мало друзів. Нова робота і необхідність нових контактів якщо і не ввергають вас в паніку, то надовго виводять з рівноваги. Ви знаєте цю особливість свого характеру і буваєте незадоволені собою. Але не обмежуйтеся тільки таким невдоволенням – у вашій владі переломити ці особливості характеру. Хіба не буває, що при будь-якої сильної захопленості ви купуєте раптом повну комунікабельність? Варто тільки здригнутися.

19-24 балів. Ви певною мірою товариські і в незнайомій обстановці відчуваєте себе цілком впевнено. Нові проблеми Вас не лякають. І все ж з новими людьми сходіться з оглядкою, в суперечках і диспутах беруть участь неохоче. У Ваших висловлюваннях часом занадто багато сарказму, без всякого на те підстави. Ці недоліки можна виправити.

14-18 балів. У вас нормальна комунікабельність. Ви допитливі, охоче слухаєте цікавого співрозмовника, досить терплячі в спілкуванні, відстоюєте свою точку зору без запальності. Без неприємних переживань йдете на зустріч з новими людьми. У той же час не любите галасливих компаній; екстравагантні витівки і багатослівність викликають у Вас роздратування.

9-13 балів. Ви дуже товариські (часом, можливо, навіть понад міру). Цікаві, балакучі, любите висловлюватися з різних питань, що, буває, викликає роздратування оточуючих. Охоче знайомитеся з новими людьми. Любіть бувати в центрі уваги, нікому не відмовляєте в проханнях, хоча не завжди можете їх виконати. Буває, спалахнете, але швидко відходите. Чого

Вам бракує, так це посидючості, терпіння і відваги при зіткненні з серйозними проблемами. При бажанні, однак, ви можете себе змусити не відступати.

4-8 балів. Ви, мабуть, «свій хлопець». Товариськість б'є з Вас ключем. Ви завжди в курсі всіх справ. Ви любите брати участь у всіх дискусіях, хоча серйозні теми можуть викликати у Вас мігрень або навіть нудьгу. Охоче берете слово з будь-якого питання, навіть якщо маєте про нього поверхневе уявлення. Всюди відчуваєте себе в своїй тарілці. Беретеся за будь-яку справу, хоча не завжди можете успішно довести його до кінця. З цієї самої причини керівники і колеги ставляться до Вас з деякою побоюванням і сумнівами. Задумайтеся над цими фактами.

3 бали і менше. Ваша комунікабельність носить хворобливий характер. Ви балакучі, багатослівні, втручаєтеся в справи, які не мають до вас ніякого відношення. Беретеся судити про проблеми, в яких абсолютно не компетентні. Вільно чи мимоволі ви часто буваєте причиною різного роду конфліктів у Вашому оточенні. Запальні, образливі, нерідко буваєте необ'єктивні.

2. Методика комунікативних уміньЛ. Міхельсона, переклад і адаптація Ю.З. Гільбуха (Додаток Б).

Оцінка за всіма шкалами проводиться за трьома параметрами «компетентність», «залежність», «агресивність». При роботі над цією методикою, потрібно мати на увазі, що даний тест має правильні і неправильні відповіді. Наближений до компетентного тип відповіді відноситься до еталонного правильного типу, залежний і агресивний — до неправильного. За допомогою ключа можна визначити, до якого типу відноситься обраний варіант відповіді, і підрахувати число правильних і неправильних відповідей. Ступінь наближення до еталону можна визначити за кількістю правильних відповідей.

Опитувальник містить опис 27 комунікативних ситуацій. До кожної ситуації пропонується 5 можливих варіантів поведінки. Треба вибрати один,

властивий саме йому спосіб поведінки у цій ситуації. Не можна вибирати два або більше варіантів або приписувати варіант, який не вказано в опитувальнику.

Всі питання розділені авторами на 5 типів комунікативних ситуацій: ситуації, в яких потрібна реакція на позитивні висловлювання партнера; ситуації, в яких підліток повинен реагувати на негативні висловлювання; ситуації, у яких до підлітказвертаються з проханням; ситуації бесіди; ситуації, в яких потрібен прояв емпатії.

3. Методика діагностики рівня емпатичних здібностей В. В. Бойко. Мета даної методики: діагностика загального рівня емпатичних здібностей і визначення найбільш виражених тенденцій в структурі емпатії (Додаток В).

В. В. Бойко виділяє 6 тенденцій, що визначають структуру емпатії:

– раціональний канал емпатії – здійснюється через спрямованість уваги, сприйняття і мислення на сутність об'єкта емпатії, на його стан, проблеми, поведінку, це спонтанний інтерес, що сприяє емоційному і інтуїтивному розумінню об'єкта емпатії;

– емоційний канал емпатії – характеризується здатністю особистість входити в емоційний резонанс з оточуючими – співпереживати і співчувати, проникнення у внутрішній світ об'єкта емпатії за допомогою енергетичного підстроювання. Співчуття і співпереживання виконують роль посередника, провідника від суб'єкта до об'єкта емпатії;

– інтуїтивний канал емпатії – діє через здатність бачити поведінку об'єкта емпатії, діяти 'не знаючи' інформації про нього, ґрунтуючись на власному досвіді – на рівні інтуїції узагальнюючи відомості про об'єкт емпатії;

– установки, що сприяють або перешкоджають емпатії – даний канал емпатії визначається схильністю до встановлення особистих контактів, проявляти цікавість до внутрішнього світу, до думок, до почуттів, до переживань і проблем об'єкта емпатії;

– проникаюча здатність в емпатії – здатність людини створювати атмосферу відкритості, довірливості, задушевності. Прагнення своєю поведінкою і ставленням сприяти інформаційно-енергетичного обміну;

– ідентифікація в емпатії-розуміння об'єкта емпатії через постановку себе на його місце, основою даної здатності є легкість, рухливість, гнучкість емоцій – наслідування.

Методи математичної статистики: для встановлення особливостей комунікативної сфери підлітків, що захоплюються соціальними мережами, було використано метод порівняння груп за допомогою U-критерію Манна-Уїтні.

1.2. Аналіз отриманих результатів

Аналіз результатів за психодіагностичними методиками проводився окремо по експериментальній та контрольній групах. До експериментальної групи увійшли підлітки, що захоплюються соціальними мережами (15 осіб), до контрольної – 15 підлітків, що мало часу проводять у соціальних мережах. Критеріями розподілу підлітків на групи стала частота використання соціальних мереж та кількість друзів у мережах.

Важлива якість, яка вивчалося в цьому дослідженні – це комунікабельність. Оцінки, отримані за результатами діагностики за методикою комунікабельності В.Ф. Ряховського представлені в табл.2.2.1.

Високий рівень комунікабельності в ЕГ відповідно до результатів діагностики мають 5 учнів (96,7%), середній - 1 учень (3,3 %). Інші рівні не отримав жоден респондент. Практично всі учні (за винятком однієї людини) показали відмінні результати комунікабельності. Це означає, що вони грамотні в спілкуванні, добре розуміють один одного. Результат однієї людини виявився на недостатньо високому рівні. Це може бути пов'язано як із загальною втомою, так і з тим, що комунікабельність розвинена на

недостатньо високому рівні. Тут необхідна додаткова діагностика, а при недостатньому розвитку – корекційна і розвиваюча робота.

Таблиця 2.2.1

Число і відсоток підлітків з різними рівнями комунікабельності

Рівні вираженості комунікабельності										
	Високий рівень		Вище середнього		Середній рівень		Нижче середнього		Низький рівень	
	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%
КГ	28	93,4	1	3,3	1	3,3	0	0	0	0
ЕГ	29	96,7	0	0	1	3,3	0	0	0	0

Примітка:
ЕГ - експериментальна група – підлітки, що захоплюються соціальними мережами;
КГ- контрольна група.

Згідно інтерпретації результатів Методики комунікативних умінь Міхельсона Л., у якості високого рівня комунікативних вмінь розглядають компетентність, середнім вважається агресивний тип комунікації, і низьким – залежність. Всі шкали оцінюємо окремо для двох груп – експериментальної (підлітки, які захоплюються мережами – 15 осіб) і контрольної (підлітки, які не захоплюються мережами – 15 осіб).

Таким чином, компетентний тип поведінки вважається найбільш «правильним» – високий рівень, інші два – «неправильними» – середній і низький. Для визначення високого рівня будемо розглядати компетентність, для середнього – агресивний, і низького – залежність. Ці дані представлені в табл. 2.2.2.

Таблиця 2.2.2

Показники комунікативних вмінь підлітків

Показник	Контрольна група,%	Експериментальна група, %
Залежність	20	40
Компетентність	**50**	**20**
Агресивність	30	40

За результатами діагностики комунікативних умінь серед підлітків виявлено наступні показники: учні контрольної групи обрали Компетентний тип відповіді, відповідно – 50%; Агресивний тип спостерігається у 30%, залежний – у 20%. В експериментальній групі до залежного типу відносять себе – 40%, до агресивного – 20% і Компетентний тип в спілкуванні становить 40%. Можемо зробити висновок, що захоплення соціальними мережами знижує комунікативну компетентність та формує залежну поведінку у спілкуванні.

Результат діагностики рівня емпатичних здібностей за тестом В.В. Бойко представлені в табл. 2.2.3 та в додатку Г.

Таблиця 2.2.3

Розподіл результатів за методикою В. В. Бойка в процентному співвідношенні

Група	**Раціональний канал емпатії**	**Емоційний канал емпатії**	**Інтуїтивний канал емпатії**	**Установки сприяючі емпатії**	**Проникаюча здатність емпатії**	**Ідентифікація**
КГ	16,66%	**25%**	**29,16%**	12,5%	**25%**	12,5%
ЕГ	16,66%	12,5%	12,5%	12,5%	12,5%	**29,16%**

У таблиці 2.2.3 наведено зведений звіт за методикою діагностування емпатії В.В. Бойка за високими показниками процентного співвідношення за результатами тестування. Можемо побачити, що у експериментальної групи більше розвинена ідентифікація, що можна пояснити постійними спробами зрозуміти вчинки та слова інших учасників соціальних мереж, при цьому не маючи необхідної інформації про людину, а використовуючи нікнейми та аватарки замість реального зображення та особистого спілкування.

В контрольній групі більше виражені емоційний та інтуїтивний канали емпатії та проникаюча здатність емпатії (високий рівень мають 25% підлітків). Далі проаналізуємо розподіл респондентів за кожною шкалою.

За рівнями емпатії у обох групах виявлено середній рівень емпатії і занижений з відсутністю дуже високого і дуже низького рівнів. По раціональному каналу емпатії високі показники виявлені у шести осіб. У них спрямована увага, сприйняття і мислення на людину. Це безконтрольний інтерес до стану, проблем і поведінки іншої людини, де відсутня логіка і мотив цього інтересу.

Люди їх приваблюють своєю звичністю, що може дозволити без оцінки дати їм визначити що за людина перед ними. У дванадцяти випробовуваних середній бал по цьому каналу. Це говорить про те, що раціональний канал емпатії на хорошому рівні розвитку притаманний цій групі. По емоційному каналу емпатії визначилося сім чоловік з високими показниками і п’ятнадцять із середнім балом. І тільки у двох цей показник на низькому рівні.

Можна зробити висновок, що даний канал емпатії властивий цій вибірці. Вони співпереживають і співчувають оточуючим, розуміючи їх внутрішній світ, прогнозуючи їх поведінку. В інтуїтивному каналі виділилося дев’ять осіб з високим показником і тринадцять з середнім.

Люди з розвиненим інтуїтивним каналом емпатії бачать поведінку людини, не знаючи інформації про нього, а оцінюючи з попереднього життєвого досвіду. У десятьох учасників високий бал за установками і у сімох середній. Існують різні установки, які полегшують, але можуть і перешкоджати всім каналам емпатії. У групі лише у п’ятьох даний показник низький, що говорить про відсутність цих установок. Решта ж їх мають, якщо вони будуть уникати суспільства, не проявлять цікавості до життя партнера, їм буде складно проявити свою емпатію. Для восьми підлітків тест показав високу проникаючу здатність, у чотирнадцяти ця здатність на середньому рівні. У десятьох ідентифікація добре розвинена, у ще десятьох на середньому рівні.

На завершення наведемо дані обробки результатів за допомогою U-критерію Манна-Уїтні, який застосовувався при порівнянні результатів контрольної та експериментальної груп:

1. При порівнянні показників комунікабельності(Тест Ряховського***)*** не встановлено достовірних відмінностей: $U_{емп}=18 > U_{кр}=7$ при $p> 0,05$, що означає допустимість порівняння результатів діагностики.

2. При порівнянні показників груп за методикою Діагностика комунікативних уміньвстановлено достовірні відмінності в рівні комунікативної компетентності: Uемп=5<Uкр, при P <0,01 (табл. 2.2.4).

3. При порівнянні показників за методикою «Діагностики рівня емпатичних здібностей» В. В. Бойковиявлені достовірні відмінності за шкалами емоційний канал емпатії та ідентифікація: $U_{емп}=7<U_{кр}=12.5$, при $P<0,05$ (табл. 2.2.4).

Таблиця 2.2.4

Значимі відмінності в показниках комунікативної сфери підлітків, що захоплюються соціальними мережами

Шкали	**Середніпоказники**		**Sig. (2-tailed)**
	Експериментальна група	**Контрольна група**	
1. Комунікативна компетентність	14,8	10,8	0,01
2. Емоційний канал емпатії	17,2	23,9	0,05
3. Ідентифікація	21,8	16,1	0,05

Значимі відмінності між групами зображено в табл. 2.2.4. Статистичний аналіз показав, що для підлітків, які захоплюються соціальними мережами, властивий менший рівень розвитку комунікативної компетентності та емоційного каналу емпатії, проте ідентифікація розвинена краще.

Можемо зробити висновок, що спілкування в соціальних мережах тісно повязане з особливостями емпатійних здібностей та комунікативної компетентності в підлітковому віці.

1.3. Рекомендації щодо поліпшення навичок спілкування підлітків

У сучасному світі вимоги до людини також швидко змінюються як і сам постійно змінюється світ. Людина повинна вміти швидко створити команду або увійти в неї, швидко орієнтуватися в просторі, тобто бути компетентним, в плані спілкування. Одним з факторів успіху в будь-якій сфері життєдіяльності сьогодні, є компетентність і грамотність в спілкуванні.

Відсутність елементарних навичок спілкування призводить до безлічі конфліктів. Щоб бути володіти певною успішністю, необхідно бути більш комунікативним, активним, бути соціально орієнтованим в компетентності, володіти певною адаптацією до соціальної дійсності, бути здатним здійснювати взаємодію і управляти процесами спілкування[35].

На сьогоднішній день відзначається низький рівень комунікативного спілкування у дітей, такий рівень комунікативної компетентності відбивається в збільшенні чисельності дітей з високою тривожністю в соціальному середовищі і міжособистісної, зростанні самотності, стає більше число дітей з низькими соціометричними статусами, які ізольовані і відкидаються в дитячому колективі.

Останнім часом велику популярність завойовують різні форми активного навчання. Так, в паралель з індивідуальними консультаціями широко використовую різні форми групових робіт. Найчастіше всіх їх

об'єднують таким поняттям як Тренінг (англ. Training – навчати, виховувати, тренувати).

Саме поняття тренінг передбачає розвиток і формування окремих властивостей особистості, її навичок і якостей. Якщо застосувати поняття тренінг щодо групи людей (команди), то визначення поняття тренінг буде таким – розвиток і формування якостей і навичок необхідних для ефективного функціонування і здійснення будь-якої діяльності.

У сучасному світі існує безліч видів тренінгів: найпопулярніші і широко використовувані тренінги розвитку професійних навичок у продажу, в ораторському мистецтві, тренінги з формування успішної команди, тілесно-орієнтовані тренінги, тренінги особистісного зростання тощо.

У самостійну категорію необхідно виділити так звані соціально-психологічні тренінги, які є в даний час найбільш ефективними методами навчання психологічним навичкам побудови міжособистісних відносин в спеціально створюваних малих групах за сприяння провідного психолога. У групі, за допомогою вибудуваної системи психологічних вправ та ігор, у учасників з'являються можливості побачити себе з боку, свої проблеми очима інших людей, безпечно для себе приміряти багато нових ролей, набувати необхідні навички та вміння в спілкування, які не вдалося отримати раніше в дитинстві, в сім'ї, освоїти нові форми поведінки, прийняти і, врешті-решт, вирішити свої проблеми, бути щасливим. Все це важливо, так як саме в спілкуванні ми можемо відчути себе оціненими, визнаними, бути коханими, тобто задовольнити основні соціальні потреби особистості.

Групова форма тренінгів охоплює три основні аспекти особистості-когнітивний, емоційний і поведінковий.

1. Когнітивний – пов’язаний з отриманням інформації про психологію в цілому, про процес спілкування, аналізі ситуації, що склалася і про себе в тому числі.

2. Емоційний аспект – всі переживання і нові знання про себе, інших, про отриману інформацію, можливості відчути свої недоліки і неуспіхи, переживання про зниження своєї самооцінки.

3. Конативний, або поведінковий аспект проявляється у розширенні поведінкових ролей, пошуку та відпрацюванні форм поведінки відповідно до ситуації, через усвідомлення неефективності деяких звичних способів поведінки[48].

У 1946 році К. Левіни і його колеги перші провели соціально-психологічний тренінг групи. Саме вони помітили, що беруть участь в групі отримують користь від аналізів власних переживань в групі. У 50-60-і роки спостерігається зростаючий інтерес психологів і психотерапевтів до роботи з групами (К.Роджерс, Ф. Перлз, А. Елліс і ін.), і інтерес цей був обумовлений успіхами психокорекційної роботи в групах, явними перевагами групової терапії.

Якщо розглядати питання про перевагу групового тренінгу та індивідуального, то більш повно переваги групової роботи в групі відображені в книзі К. Рудестама (1993).

1. Робота в групі діє проти відчуження, допомагає вирішенню міжособистісних проблем; в груповій роботі кожен з беруть участь зможе зрозуміти, що його проблеми, переживання, труднощі не властиві тільки йому, що кожен може переживати щось схоже.

2. Група це суспільство в мініатюрі, така робота робить очевидним такі приховані фактори, як тиск партнерів, вплив соціуму і конформізм; одним словом в групі створюється перебільшена модель системи взаємин і зв'язків, характерна для реального життя, така модель дає можливість кожному учаснику здійснити аналіз спілкування і поведінки інших людей і самих себе.

3. У групі учасник отримує можливість зворотного зв’язку і підтримки від людей з ідентичними проблемами; насправді в реальному житті не всі люди отримують щиру, безоціночний зворотний зв’язок, яка б дозволяла

побачити своє відображення в очах інших людей, тих хто розуміє суть твоїх переживань, оскільки самі вони переживають майже те ж саме.

4. При роботі в групі кожен має можливість до навчання новим умінням, можна ставити експерименти з різними стилями відносин серед рівних партнерів; така перевага в груповому тренінгу це своєрідний полігон для експериментування, так як в реальному житті є ризик зустріти нерозуміння, неприйняття або навіть покарання.

5. У групі учасники можуть «програти» роль іншої людини, приміряти його ситуацію «на себе», для кращого розуміння і для знайомства з новим ефективним способом поведінки, яке застосовується кимось; в результаті чого виникає емоційний зв'язок, учасники співпереживають один одному, прояв емпатії сприяє особистому зростанню і розвитку самосвідомості.

6. Взаємодія виникає в групових формах роботи створює напругу, яка допомагає прояснювати певну психологічну проблему кожного або кількох проблем; такий ефект можливий при індивідуальної психокорекційної і психотерапевтичної роботи; звичайно для ведучого це створює додаткові складності, проте рівень психологічної напруги в групі повинен відігравати конструктивну роль, підживлювати енергію групового процесу; в цьому випадку для ведучого головним завданням стає не дати напрузі вийти з-під контролю і почати руйнувати продуктивні відносини в групі.

7. Робота в групі значно викриває процес в самостійному розкритті, дослідженні і пізнання себе; в групі, через інших людей, процес відкривання себе іншому і відкривання себе собі самому дозволить краще розуміти себе, дасть можливість внести зміни і підвищити рівень впевненості.

8. У плані економії групова форма краще: для учасників менш витратна робота в тренінгу, ніж робота з індивідуальної терапії, а для багатьох така робота в групі, в тренінгу набагато більш ефективна; психологу також вигідно в економічному плані, так як він отримує і вигоду у використаному часу. Шляхи реалізації комунікативної компетенції підлітка в процесі навчання різноманітні.

Групові форми роботи – це одне з найпродуктивніших форм організації навчального співробітництва дітей. За визначенням Е. Н.Щуркової, групова діяльність – це «організована взаємодія двох або більше індивідів як сукупного суб'єкта зі світом, об'єднаних єдиною метою і спільними зусиллями по її досягненню»[22]. Групова технологія як діяльність в колективі передбачає:

– взаємно-обумовлене збагачення учасників у групі;

– спільну організацію дій, яка веде до активізації навчально-пізнавального процесу;

– розподіл початкових дій і операцій;

– комунікацію, спілкування, без яких неможливо розподілити, обмінюватися і розуміти один одного;

– обмін способами дії;

– взаєморозуміння;

– рефлексію[40].

Російський дидакт М.А. Данилов писав:«...працюючи в складі групи..., школярі на досвіді власної роботи мають можливість переконається в користь спільного планування, або спільного розподілу ролей і обов'язків, взаємного спілкування. Користь в згуртування між учнями, вони привчаються діяти разом, злагоджено, узгоджено, при цьому відчувають почуття колективної відповідальності за результат їх спільної діяльності. Організація групової форми роботи, робить явним зусилля і виявляє здатність кожного, що є природним стимулом здорового творчого змагання».

Ролі в групах соціально-психологічного тренінгу поділяються на дві категорії:

1. Підтримуючі поведінку. Включає в себе будь-які дії, дружнього, приголосного або навпаки незгодного характеру.

2. Вирішальні групові завдання. Ця група висуває або приймає пропозиції, інформацію.

Обидві категорії групових ролей можуть як полегшувати, так і ускладнювати її розвиток. Процес групового тренінгу проходить кілька стадій. Починається він з досліджує поведінки. На даній стадії виникає бажання встановити взаємини з іншими учасниками групи, формується почуття приналежності. Пізніше виникає потреба в контролі: ведеться боротьба за лідерство, проявляється суперництво і прагнення до влади.

На наступній стадії зрілості переважає потреба в прихильності: поступово встановлюються більш тісні емоційні зв'язки, на перший план виступають питання привабливості, партнерства, близькості. Головна умова якісної роботи групи це взаєморозуміння між членами групи, вміння вести діалог, вести суперечки, дискусії, уникаючи при цьому конфліктів. Для цього потрібно надати «готові» правила роботи в групі або запропонувати учням розробити їх самостійно.

Якщо узагальнити правила роботи в групі, то вони будуть:

1. Активність. У груповій роботі беруть участь всі.

2. Щирість. Кожен учасник щирий, це сприятиме встановленню довірчих відносин у групі.

3. Рівноцінність. Всі рівні. Немає статусів і відмінностей.

4. Тут і тепер. Обговорюємо тільки те, що відбувається безпосередньо в ході тренінгу.

5. Конфіденційність. Вся інформація, яка обговорюється в групі, а також інформація що стосується особистих життєвих історій, не виноситься за її межі.

6. Правило конструктивного зворотного зв'язку. Учасники домовляються не давати загальну оцінку особистості, а говорити про поведінку, описувати те, що відбувається. При підборі групи необхідно звертати увагу на характер міжособистісних відносин учнів. Психолог Ю. Н. Кулюткін у своїх працях зазначає: «у групу повинно підібратися такі учасники, між якими є і склалися відносини доброзичливості. Тільки в таких групах виникає психологічна атмосфера для взаємного розуміння і

допомоги, знімаються тривога і страх». Важливою перевагою групових форм роботи є і те, що одним з її продуктів може бути створення нових засобів аналізу».

Активні групові методи можна умовно об'єднати в блоки:

1. Групова дискусія – це спільні обговорення будь-якого питання, що дозволяють прояснювати, змінювати думки і позиції учасників групи в процесі безпосереднього спілкування. Завдяки механізму дискусії з однолітками підліток відходить від рис егоцентричного мислення і вчиться розуміти точку зору іншого. Дослідження показали, що групові дискусії підвищують мотивацію і залученість учасників у вирішення обговорюваної проблеми. Дискусія дає емоційний поштовх до подальшого пошуку вирішення питання, що в свою чергу реалізується в їх конкретних діях. З різних підстав можна класифікувати форми групової дискусії, використовувані в тренінгу.

Структурована дискусія-задається тема для обговорення, а іноді і чітко промовляється регламент, порядок проведення дискусії (форми, організовані за принципом «мозкової атаки»). Неструктурована дискусія – в даному випадку ведучий пасивний, учасники самі вибирають тему, час дискусії формально не обмежується. Також виділяють форми дискусій, спираючись на характер обговорюваного матеріалу.

Так, Н. В. Семилетом пропонується розглядати:

- тематичні дискусії, в яких обговорюються значущі для всіх учасників тренінгової групи проблеми;

- біографічні, орієнтовані на минулий досвід;

- інтеракційні, матеріалом яких служать структура і зміст взаємин між учасниками групи.

Метод дискусії застосовують при розборі різних ситуацій з життєвої практики, професійної діяльності учасників, якщо ведучий пропонує складну ситуацію міжособистісної взаємодії, при її аналізі і в інших випадках. У

деяких напрямках тренінгів групова дискусія стає найголовнішим, а іноді і єдиним методом групової роботи (групи зустрічей К.Роджерса, груп-аналіз).

2. Ігрові методи. Говорячи про дані методи, доцільно поділяти їх на операційні та рольові. Операційні – мають сценарій, в який закладений алгоритм «правильного» і «неправильного» прийнятого рішення, тобто підліток має можливість бачити той вплив, який надали його рішення на майбутні події. Великий інтерес для удосконалення особистості представляють рольові ігри. Саме цей вид ігор ліг в основу методу, розробленого професором М. Форвергом і названого ним соціально-психологічним тренінгом. На думку багатьох дослідників, використання ігрових методів у тренінгу, надзвичайно продуктивне. Спочатку це спосіб подолання скутості і напруженості. Ігровий метод є хорошим інструментом для психологічної діагностики як для ведучого, так і для самого учасника як елемент самодіагностики.

Такий метод дозволяє ненав'язливо, м'яко, легко виявляти відсутність або наявність труднощів у спілкуванні і серйозних психологічних проблем. Завдяки ігровому методу інтенсифікується процес навчання, закріплюються нові навички в поведінці, набуваються недоступні раніше способи оптимальної взаємодії з іншою людиною, тренуються і закріплюються вербальні і невербальні комунікативні вміння. Гра це ефективний метод для створення умов виявлення творчого потенціалу людини, його саморозкриттю, для прояву щирого і відкритого ставлення, так як утворюється психологічний зв'язок людини з його дитинством. Тобто можна зробити висновок, що гра це потужний психотерапевтичний і психокорекційний метод як засіб не тільки для дітей, але і для дорослих. Можливості такого методу в тренінговій роботі невичерпні, тому такий великий інтерес дослідників до організацнонно-діяльнісних ігор (А.А. Вербицький, Ю. В. Громико, П. Г. Щедровицький та ін.).

3. Блок методів спрямованих на розвиток соціальної перцепції. Це означає, що всі учасники групи, за допомогою спеціально розроблених

вправі, мають можливість у розвитку вміння сприймати інших учасників групи, розуміти і оцінювати їх, а також самих себе, і свою групу в цілому. В ході занять в тренінгу учасник отримує вербальні і невербальні інформації про те як їх сприймається він іншими людьми, наскільки точно їх власне самосприйняття. Учасник набуває вміння глибоко рефлектувати, смислові та оціночні інтерпретації об'єкта сприйняття. До цієї групи методів примикають прийоми використання парапсихологічних феноменів і розвитку підпорогової чутливості (наприклад, в холодинаміціВернона Вульфа)

4. Тілесно-орієнтовані методи психотерапії, засновником якої є В. Райх (W. Reich, 1960) останнім часом велику увагу практичних психологів, а також провідних тренінгової групи привертає цей вид терапії. У такому методі виділяють три основні підгрупи прийомів: робота над структурою тіла (техніка Александера, метод Фельденкрайза), чуттєве усвідомлення і нервово-м'язова релаксація східні методи (хатха-йога, тайчі, айкідо).

5. Медитативні техніки. На думку І. В. Вачкова, теж повинні бути віднесені до тренінгових методів, оскільки досвід показує їх застосування корисно і ефективно в процесі групової роботи. Такі техніки найчастіше використовують з метою навчання фізичної і чуттєвої релаксації, вмінню позбавиться від зайвої психічної напруги, стресових станів[6].

Як ми вже говорили раніше необхідна умова психологічного та особистісного розвитку дитини це спілкування з однолітками, але воно в повній мірі виконує свою функцію тільки тоді коли у дитини одночасно є спілкування з дорослим, який розумний, доброзичливий і морально-вихований. У спілкуванні з таким дорослим і відбувається перевірка на розуміння тих цінностей, які формуються в середовищі однолітків. Саме в спілкуванні з хлопцями старше себе дитина засвоює цілісну систему моральних та інших цінностей ідеалів, типових для даного суспільства і специфічної соціальному середовищі.

У старшому шкільному віці або ранньої юності спілкування з дорослими має доленосне значення так як виникає проблема життєвого

самовизначення, перспективи на майбутнє. Питань спеціальної організації діяльності спілкування в сучасній системі освіти ніхто не займається. Уміння спілкуватися є важливою умовою для розвитку особистості: як у кого з підлітків складеться особисте, професійне життя або він не зможе самостійно адаптуватися до зовнішніх впливів – дорослих мало хвилює, головне щоб діти вчили уроки. Тому перед педагогом-психологом постає складне завдання: спеціальна організація провідна для підлітка, старшого шкільного віку діяльність, всередині якої створюється атмосфера співпраці, взаємної довіри дітей один з одним, а також між дітьми і дорослими.

Один із способів вирішення даного завдання розробка самим психологом або використання ним наявних в психологічній літературі особистісних розвиваючих програм, здатних допомогти підліткам і старшокласникам відчути свої сили і індивідуальність, знайти справу, яка йому буде цікаво, допомогти дитині заглянути в майбутнє. Ефективна реалізація цих програм досягається в групових формах роботи, це можна пояснити не тільки особливою роллю, яку в зазначеному віці грає спілкування з однолітками, а й широко доведеною на сьогодні продуктивністю цих форм психологічної роботи.

По суті, якщо професійно скласти і грамотно реалізувати в групах розвиваючі програми, то можна розглядати їх як «як зону найближчого розвитку» підлітка і старшокласника. Тут важливо поставити питання про спадкоємність цієї програми, так як вона повинна відповідати основним потребам вікового розвитку. Надалі, вже при роботі з молодшими підлітками, упор слід зробити на пробудження інтересів до розвитку довіри до самого себе, на поступовому, поетапному розумінні своїх можливостей, здібностей, особливостей характеру та ін. Підлітковий вік це сприятливий час для роботи з розвитку і зміцненню у підлітка впевненості в собі, розвитку почуттів власної гідності.

При роботі зі старшими підлітками основний акцент можна зробити на аналізі міжособистісних відносин, мотивів спілкування, на розвитку довіри

до оточуючих людей. У групах старшокласників необхідно велику увагу приділяти усвідомленню ними свого покликання, показати їм способи побачити сенс життя, допомогти визначатися з тимчасовими перспективами і емоційними прихильностями, професійному вибору і майбутнього сімейного життя.

ВИСНОВОК ДО РОЗДІЛУ 2

Для реалізації поставлених завдань було проведено емпіричне дослідження особливостей комунікативної сфери підлітків, що захоплюються соціальними мережами. Були використані 3 психодіагностичні методики: тест «Комунікативні вміння» Л. Міхельсона, методика діагностики емпатичних здібностей В.В. Бойко, тест Оцінка рівня товариськості Ф. Ряховського. Дослідження проводилось на вибірці з 30 осіб, віком 4-5 років, з них 15 увійшло до експериментальної групи (підлітки, що захоплюються соціальними мережами), а 15 – до контрольної.

За результатами методик встановлено, що в експериментальній групі більше виражена залежна поведінка в спілкуванні та менше – комунікативна компетентність. А в контрольній переважає агресивний тип спілкування. Стосовно показника товариськості, то він практично однаковий в обох групах. Також встановлені відмінності у вираженості емпатії в експериментальній та контрольній групах: у експериментальної групи більше розвинена здатність до ідентифікації. В контрольній групі більше виражені емоційний та інтуїтивний канали емпатії та проникаюча здатність емпатії (високий рівень мають 25% підлітків).

Методи математичної статистики показали значимі відмінності у комунікативній компетентності та рівні емпатії в контрольній та експериментальній групах. Можемо зробити висновок, що у підлітків, що захоплюються соціальними мережами, менше розвинена комунікативна компетентність та нижчий рівень емпатії.

Для покращення комунікативної компетентності та емпатійних здібностей підлітків було розроблено практичні рекомендації. Підлітковий вік це сприятливий час для роботи з розвитку і зміцненню у підлітка впевненості в собі, розвитку почуттів власної гідності.При роботі зі старшими підлітками основний акцент можна зробити на аналізі

міжособистісних відносин, мотивів спілкування, на розвитку довіри до оточуючих людей. У групах старшокласників необхідно велику увагу приділяти усвідомленню ними свого покликання, показати їм способи побачити сенс життя, допомогти визначатися з часовими перспективами і емоційними прихильностями, професійним вибором і майбутнім сімейним життям.

ВИСНОВКИ

1. Узагальнивши наявні наукові розробки з проблеми комунікативної компетентності, можна зробити висновок, що комунікативної компетентність – це система психологічних знань про себе і про інших, умінь, навичок у спілкуванні, стратегій поведінки в соціальних ситуаціях, що дозволяє будувати ефективне спілкування відповідно до цілей і умов професійної та міжособистісної взаємодії.

Комунікативна компетентність є однією з ключових характеристик особистості і має особливу значимість в житті людини, тому її формуванню слід приділяти пильну увагу, особливо в підлітковому віці. Процес спілкування пронизує всі сфери життя і діяльності підлітка. Комунікативна компетентність повинна бути однією з фундаментальних якостей в процесі становлення особистості, а комунікативні знання, вміння, навички - забезпечити ефективне протікання комунікативного процесу в будь-якому виді діяльності.

Віртуальне спілкування значно відрізняється від реального та має свої сильні та слабкі сторони. Враховуючи, що саме в підлітковому віці формуються основні комунікативні вміння та навички, надання переваги соціальним мережам може призводити до їх недостатньої сформованості та виникнення залежності від соціальних мереж.

2. З метою виявлення особливостей розвитку комунікативної компетенції підлітків, які захоплюються соціальними мережами, нами була проаналізована наукова психолого-педагогічна література з проблеми дослідження, розглянуті різні точки зору на проблему спілкування як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, досліджені особливості комунікації підлітків.

Спираючись на отримані знання, нами були підібрані методи діагностики рівня сформованості комунікативної компетенції підлітків:тест

«Комунікативні вміння» Л. Міхельсона, методика діагностики емпатичнихздібностей В.В. Бойко, тест Оцінка рівня товариськості Ф. Ряховського. Дослідження проводилось на вибірці з 30 осіб, віком 4-5 років, з них 15 увійшло до експериментальної групи (що захоплюються соціальними мережами), а 15 – до контрольної.

3. Встановлено, що в експериментальній групі (серед підлітків, що захоплюються соціальними мережами) більше виражена залежна поведінка в спілкуванні та менше – комунікативна компетентність, а в контрольній переважає агресивний тип спілкування. Рівень вираженості товариськості практично однаковий в обох групах. Також встановлені відмінності у вираженості емпатії в експериментальній та контрольній групах: у експериментальної групи більше розвинена здатність до ідентифікації. В контрольній групі більше виражені емоційний таінтуїтивний канал емпатії та проникаюча здатність емпатії.

Статистичний аналіз показав, що для підлітків, які захоплюються соціальними мережами, властивий менший рівень розвитку комунікативної компетентності та емоційного каналу емпатії, проте ідентифікація розвинена краще. Можемо зробити висновок, що спілкування в соціальних мережах тісно повязане з особливостями емпатійних здібностей та комунікативної компетентності в підлітковому віці.

4. На основі отриманих результатів емпіричного дослідження були розроблені рекомендації для покращення комунікативних здібностей підлітків, що цікавляться соціальними мережами. Практичні рекомендації спрямовані на формування емпатії, навичок конструктивного спілкування, вміння аналізувати і виходити з конфліктних ситуацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойко, В.В. Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других / В.В. Бойко. - М.: Филинъ, 1996. - 472 с.

2. Басова, А.Г. Понятие эмпатии в отечественной и зарубежной психологии / А.Г. Басова // Молодой ученый. – 2012. – №8. – С. 254- 256.

3. Борисенко, С.Б. Методы диагностики и формирования эмпатии у учителей / С.Б. Борисенко // Вопросы психологии. - 1988. - № 4. - С. 103-107.

4. Бусыгина, Т.А., Ихсанова, С.Г. Опыт проективном диагностики эмоционального интеллекта учителей / Т.А. Бусыгина // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2012 – №15. – С.9.

5. Былкина, Т.Г., Пустобаева, Е.И., Суслякова, К.В. [и др.] Исследование эмпатии как профессионально важного качества студента психолого-педагогического направления [Электронный ресурс] / Т.Г. Былкина, Е.И. Пустобаева, К.В. Суслякова и др. // Научное сообщество студентов XXI столетия. Гуманитарные науки: сб. ст. по мат. XII междунар. студ. науч.-практ. конф. - № 12.

6. Былкина, Т.Г., Пустобаева, Е.И., Суслякова, К.В., Лежнева, Е.А. Изучение особенностей эмпатии студентов младших курсов, обучающихся по направлению «менеджмент» [Электронный ресурс] / Т.Г. Былкина, Е.И. Пустобаева, К.В. Суслякова, Е.А. Лежнева // Молодежный научный форум: Гуманитарные науки: электр. сб. ст. по мат. VII междунар. студ. науч.-практ. конф. - № 7.

7. Бэн, А. Психология/ А. Бэн. - М.: Дрофа, 2008. - 104 с.

8. Гаврилова, Т.П. Понятие эмпатии в зарубежной психологии / Т.П. Гаврилова // Вопросы психологии. - 1975. - №2. - С. 147-158.

9. Гаврилова, Т.П. Утверждение эмпатии / Т.П. Гаврилова // Журнал практического психолога. - 2008. - № 5. - С. 204-217.

10. Гаврилова, Т.П. Эмпатия как специфический способ познания человека человеком / Т.П. Гаврилова // Теоретические и прикладные проблемы психологии познания людьми друг друга. - Краснодар, 1975. - С. 17-19.

11. Гаврилова, Т.П. Утверждение эмпатии/ Т. П. Гаврилова // Психология и школа. - 2009. - № 4. - С. 71-83.

12. Гасиленко, К.М., Кочеткова Т.Н. Специфика эмпатии студентов гуманитарного ВУЗа / К.М. Гасиленко, Т.Н. Кочеткова // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 5-2.

13. Гиппенрейтер, Ю.Б., Карягина Т.Д., Козлова Е.Н. Феномен конгруэнтности эмпатии / Ю.Б. Гиппенрейтер, Т.Д. Карягина, Е.Н. Козлова // Вопросы психологии. - 2009. - № 4. - С. 61-68.

14. Дементьева, Е.В. Взаимосвязь эмпатии и статуса младших подростков в группе сверстников [Электронный ресурс] / Е. В. Дементьева // Актуальные проблемы и перспективы развития современной психологии. - 2016. - № 1. - С. 176-183.

15. Диагностические методики: [эмпатия, воспитание в школе] [Электронный ресурс] / И.С. Парфенова // Классный руководитель. - 2012. - № 3. - С. 27-33.

16. Заиграева, Н.В. Развитие эмпатических способностей у депривированных девочек-подростков / Н. В. Заиграева, И. В. Якунина // Воспитание и обучение детей с нарушениями развития. – 2015. - № 7. - С. 8-16.

17. Ковальзон, М.М. Эмпатия как метод воссоздания душевного мира человека и социума / М. М. Ковальзон // Философские науки. - 2011. - № 5. - С. 70-82.

18. Крысько, В.Г. Социальная психология: словарь-справочник / В.Г. Крысько. - Мн.: Харвест, 2004. - 688 с. 19. Купченко, В.Е. Тренинг развития эмпатии у подростков средствами сказкотерапии / В. Е. Купченко, Н. Н. Терехова // Психология и школа. - 2009. - № 4. - С. 33-51.

20. Кучерявенко, И.А. Изучение эмпатии у студентов-психологов с разными стратегиями поведения в межличностных отношениях / И.А. Кучерявенко // Молодой ученый. - 2012. - №12. - С. 415-416.

21. Кырова, М.А. Особенности эмпатии у современных подростков [Электронный ресурс] / М.А. Кырова, Е.А. Кувалдина // Научнометодический электронный журнал «Концепт». - 2015. - Т. 32. - С. 36-40.

22. Липпс, Т. Руководство к психологии / Т. Липпс. - СПб.: Наука, 2008. - 394 с.

23. Лоскутова, Л.Ю. Особенности проявления эмпатии в подростковом возрасте / Л.Ю. Лоскутова. – М., 2007. – 40-56 с.

24. Мазуренко, Я.А. Особенности развития эмпатии у подростков и молодых людей в контексте воспитания и социального взаимодействия [Электронный ресурс] / Я. А. Мазуренко // Философия образования. – 2011. – Т. 35. - № 2. – С. 118-123.

25. Манойлова, М.А. Акмеологическое развитие эмоционального интеллекта учителей и учащихся / М. А. Манойлова. - Псков: ПГПИ, 2014. - 140с.

26. Меркулов, Ф.И Нам сочувствие дается...: исследуем уровень эмпатии / Ф. Меркулов // Школа для родителей. – Первое сентября. – 2016. - № 3. – С. 58-59.

27. Меркулов, Ф. Стандарт успешного человека: чему можно научиться в школе сверх программы? / Ф. Меркулов // Школа для родителей. – Первое сентября. – 2015. – № 9. – С. 51-54.

28. Орлов, А Б., Хазанова, М. А. Феномен эмпатии и конгруэнтности / А.Б. Орлов, М.А. Хазанов // Вопросы психологии. - 1993. - № 4. – С. 68-75.

29. Пашукова, Т.И. Эмпатия как компонент общения // Теоретические и прикладные проблемы познания людьми друг друга (в семье, школе, коллективах) / Т.И. Пашукова. - М.: Педагогика, 1979. - С. 62-63.

30. Пегов, В.А. Зияющая середина: 10-12-летние дети и опыт бесчувствия / В. А. Пегов // Семейная психология и семейная терапия. - 2009. - № 2. - С. 41-64.

31. Петров, А.Е. «И нам сочувствие дается...» можем ли мы читать в чужой душе? / Е. Петрова // Школа для родителей. – Первое сентября. – 2016. – № 11-12. – С. 58-59.

32. Психология. Словарь / Под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского / А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. - М.: Политиздат, 1990. - 494 с.

33. Роджерс, К. Эмпатия // Психология эмоций / Под ред. В. К. Вилюнаса, Ю. Б. Гиппенрейтер. - М.: Речь, 1984.

34. Рубинштейн, С.Л. Проблемы общей психологии / С.Л. Рубенштейн. - М.: Педагогика, 2013. - 416 с.

35. Ситяева, С.М. Психологические особенности эмпатии подростков [Электронный ресурс] / С. М. Ситяева, Е. Н. Курилина // Амурский научный вестник. – 2013. – № 3. – С. 151-158.

36. Солдатова, Г. Психодиагностика толерантности личности / Г. Солдатова. - М.: Смысл, 2017.

37. Суворова, О.В. Особенности развития механизмов эмпатии у подростков [Электронный ресурс] / О. В. Суворова, М. Н. Фрундина // Коллекция гуманитарных исследований. – 2017. – № 3 (6). – С. 56-60.

38. Троицкая, Е.А. Влияние условий раздельного обучения на развитие эмпатии у школьников / Е. А. Троицкая // Вопросы психологии. – 2012. – № 5. – С. 29-38.

39. Удовенко, М. Развитие эмпатии у подростков: программа игрового социально-психологического тренинга / М. Удовенко // Социальная педагогика. – 2004. – № 3. – С. 50-59.

40. Фрейд, З. Избранное. Книга 1 / З. Фрейд. - М.: Дрофа, 2007. - 160 с.

41. Хлебодарова, О.Б. Эмоциональная чувствительность подростков в структуре социально-психологических механизмов социализации / О. Б. Хлебодарова // Психология обучения. – 2009. – № 11. – С. 97-105.

42. Холмогорова, А.Б., Клименкова, Е.Н. Общение в интернете и эмпатия в подростковом и юношеском возрастах [Электронный ресурс] А. Б. Холмогорова, Е. Н. Клименкова // Психолого-педагогические исследования. – 2016. – Т. 8. № 4. – С. 129-141.

43. Чканикова, А. Развиваем способность к эмпатии: сначала мы сами, потом дети /А. Чканикова // Школа для родителей. – Первое сентября. – 2016. – № 3. – С. 24-25.

44. Юсупов, И.М. Психология эмпатии (Теоретические и прикладные аспекты): Автореф. дис.д-ра психол. наук / И.М. Юсупов. – СПб., 1995. - 30 с.

45. Ярцев, Д.В. Особенности социализации современного подростка / Д.В. Ярцев // Вопросы психологии. - 1999. - №6. - С. 54-58.

ДОДАТКИ

Додаток А

МЕТОДИКА ОЦІНКИ РІВНЯ ТОВАРИСЬКОСТІ

(ТЕСТ В.Ф. РЯХОВСЬКОГО)

Тест оценки уровня общительности, коммуникативности содержит возможность определить уровень коммуникабельностичеловека, его способности устанавливать, поддерживать и сохранять хорошие личные и деловые взаимоотношения с окружающими людьми. Испытуемому предлагаются вопросы, отвечать на которые следует, используя три варианта ответов – "да", "иногда" и "нет". Инструкция: "Вашему вниманию предлагается несколько простых вопросов. Отвечайте быстро, однозначно: "да", "нет", "иногда".

1. Вам предстоит ординарная или деловая встреча. Выбивает ли вас из колии ее ожидание?
2. Не откладываете ли вы визит к врачу до последнего момента?
3. Вызывает ли у вас смятение и неудовольствие поручение выступать с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или тому подобном мероприятии?
4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ливы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?
5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?
6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратится к вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на какой-нибудь вопрос)?
7. Верите ли вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?
8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть 10 рублей, которые занял несколько месяцев назад?
9. В ресторане либо в столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра). Предпочтете ли вы отказаться от своего намерения...?
12. Боитесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?
13. У вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, и никаких чужих мнений на этот счет вы не приемете. Это так?

14. Услышав где-нибудь в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочтете ли вы промолчать и не вступать в спор?

15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?

Обработка и интерпретация результатов. Для количественной обработки данных используются «Дешифраторы» (ключи), в которых указаны баллы за выбранный вариант ответа: "да" – 2 очка, "иногда" – 1 очко, "нет" – 0 очков. Полученные очки суммируются, и по классификатору определяется, к какой категории относится испытуемый.

Классификатор теста:

30—32 очка. Вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда, так как страдаете от этого больше всего вы сами. Но и близким вам людям тоже нелегко. На вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь стать общительнее, контролируйте себя.

25—29 очков. Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, и поэтому у Вас, наверное, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергает вас в панику, что надолго выводит из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете не довольны собой. Но не ограничивайтесь только недовольством — в вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности вы обретаете вдруг полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

19-24 очка. Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы вас не пугают. И все же с новыми людьми сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете не охотно. В ваших высказываниях порой слишком много сарказма без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

14-18 очков. У вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время вы не любите шумных компаний; экстравагантные выходки и многословие вызывают у вас раздражение.

9—13 очков. Вы весьма общительны (порой, быть может, даже сверхмеры). Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего вам недостает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, вы можете себя заставить не отступать.

4—8 очков. Вы, должно быть, «рубаха-парень». Общительность бьет из вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас мигрень и даже хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете успешно довести его до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к вам с некоторой опаской. Задумайтесь над этим!

3 очка и менее. Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно некомпетентны. Вольно или невольновы часто бываете причиной разного рода конфликтов в вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа не для вас. Людям — и на работе, и дома, и вообще повсюду — трудно с вами. Да, вам надо поработать над собой и своим характером! Прежде всего воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительнее относитесь к людям; наконец, подумайте и о своем здоровье — такой стиль жизни не проходит бесследно.

Додаток Б

Тест комунікативних вмінь Міхельсона (адаптація Ю.З. Гільбуха)

Тест Л.Михельсона (перевод и адаптация Ю. З. Гильбуха) предназначен для определения уровня коммуникативной компетентности и качества сформированности основных коммуникативных умений.

Инструкция: Мы просим Вас внимательно прочитать каждую из описанных ситуаций и выбрать один вариант поведения в ней. Это должно быть наиболее характерное для Вас поведение, то, что Вы действительно делаете в таких случаях, а не то, что, по-вашему, следовало бы делать.

1. Кто-либо говорит Вам: "Мне кажется, что Вы замечательный человек". Вы обычно в подобных ситуациях:
2. а) Говорите: "Нет, чтоВы! Я таким не являюсь".
3. б) Говорите с улыбкой: "Спасибо, я действительно человек выдающийся".
4. в) Говорите: "Спасибо".
5. г) Ничего не говорите и при этом краснеете.
6. д) Говорите: "Да, я думаю, чтоотличаюсь от других и в лучшую сторону".
7. Кто-либо совершает действие или поступок, которые, по Вашему мнению, являются замечательными. В таких случаях Вы обычно:
8. а) Поступаете так, как если бы этодействие не было стользамечательным, и при этом говорите: "Нормально!"
9. б) Говорите: "Это было отлично, но я видел результаты по лучше".
10. в) Ничего не говорите.
11. г) Говорите: "Я могу сделать гораздо лучше".
12. д) Говорите: "Это действительно замечательно!"
13. Вы занимаетесь делом, которое Вам нравится, и думаете, что оно у Вас получается очень хорошо. Кто-либо говорит: "Мне это не нравится!" Обычно в таких случаях Вы:
14. а) Говорите: "Вы - болван!"
15. б) Говорите: "Я все же думаю, что это заслуживает хорошей оценки".
16. в) Говорите: "Выправы", хотя на самомделе не согласны с этим.
17. г) Говорите: "Я думаю, что это выдающийся уровень. Что Вы в этом понимаете".
18. д) Чувствуете себя обиженным и ничего не говорите в ответ.
19. Вы забыли взять с собой какой-то предмет, а думали, что принесли его, и кто-то говорит Вам: "Вы такой растяпа! Вы забыли бы и свою голову, если бы она не была прикреплена к плечам". Обычно Вы в ответ:
20. а) Говорите: "Во всяком случае, я толковее Вас. Кроме того, что Вы в этом понимаете!"
21. б) Говорите: "Да, Вы правы. Иногда я веду себя как растяпа".
22. в) Говорите: "Если кто-либо растяпа, то это Вы".
23. г) Говорите: "У всех людей есть недостатки. Я не заслуживаю такой оценки только за то, что забыл что-то".
24. д) Ничего не говорите или вообще игнорируете это заявление.
25. Кто-либо, с кем Вы договорились встретиться, опоздал на 30 минут, и это Вас расстроило, причем человек этот не дает никаких объяснений своему опозданию. В ответ Вы обычно:
26. а) Говорите: "Я расстроен тем, что Вы заставили меня столько ожидать".
27. б) Говорите: "Я все думал, когда же Вы придете".
28. в) Говорите: "Это был последний раз, когда я заставил себя ожидать Вас".

29. г) Ничего не говорите этому человеку.
30. д) Говорите: "Вы же обещали! Как Вы смели так опаздывать!"
31. Вам нужно, что бы кто-либо сделал для Вас одну вещь. Обычно в таких случаяхВы:
32. а) Никого ни о чем не просите.
33. б) Говорите: "Вы должны сделать это для меня".
34. в) Говорите: "Не могли бы Вы сделать для меня одну вещь?", после этого объясняете суть дела.
35. г) Слегка намекаете, что Вам нужна услуга этого человека.
36. д) Говорите: "Я очень хочу, чтобы Вы сделали это для меня".
37. Вы знаете, что кто-то чувствует себя расстроенным. Обычно в таких ситуациях Вы:
38. а) Говорите: "Вы выглядите расстроенным. Не могу ли я помочь?"
39. б) Находясь рядом с этимчеловеком, не заводите разговора о его состоянии.
40. в) Говорите: "У Вас какая-то неприятность?"
41. г) Ничего не говорите и оставляете этого человека наедине с собой.
42. д) Смеясь говорите: "Вы просто как большой ребенок!"
43. Вы чувствуете себя расстроенным, а кто-либо говорит: "Вы выглядите расстроенным". Обычно в таких ситуациях Вы:
44. а) Отрицательно качаете головой или никак не реагируете.
45. б) Говорите: "Это не Ваше дело!"
46. в) Говорите: "Да, я немного расстроен. Спасибо за участие".
47. г) Говорите: "Пустяки".
48. д) Говорите: "Я расстроен, оставьте меня одного".
49. Кто-либо порицает Вас за ошибку, совершенную другими. В таких случаях Вы обычно:
50. а) Говорите: "Вы с ума сошли!"
51. б) Говорите: "Это не моя вина. Эту ошибку совершил кто-то другой".
52. в) Говорите: "Я не думаю, что это моя вина".
53. г) Говорите: "Оставьте меня в покое, Вы не знаете, что Вы говорите".
54. д) Принимаете свою вину или не говорите ничего.
55. Кто-либо просит Вас сделать что-либо, но Вы не знаете, почему это должно быть сделано. Обычно в таких случаяхВы:
56. а) Говорите: "Это не имеет никакого смысла, я не хочу это делать".
57. б) Выполняете просьбу и ничего не говорите.
58. в) Говорите: "Это глупость; я не собираюсь этого делать".
59. г) Прежде чем выполнить просьбу, говорите: "Объясните, пожалуйста, почему это должно быть сделано".
60. д) Говорите: "Если Вы этого хотите...", после чего выполняете просьбу.
61. Кто-то говорит Вам, что по его мнению, то, что Вы сделали, великолепно. В таких случаях Вы обычно:
62. а) Говорите: "Да, я обычно это делаю лучше, чем большинство других людей".
63. б) Говорите: "Нет, это не было столь здорово".
64. в) Говорите: "Правильно, я действительно это делаю лучше всех".
65. г) Говорите: "Спасибо".
66. д) Игнорируете услышанное и ничего не отвечаете.
67. Кто-либо был очень любезен с Вами. Обычно в таких случаях Вы:
68. а) Говорите: "Вы действительно были очень любезны по отношению ко мне".
69. б) Действуете так, будто этот человек не был стольлюбезен к Вам, и говорите: "Да, спасибо".

70. в) Говорите: "Вы вели себя в отношении меня вполне нормально, но я заслуживаю большего.

71. г) Игнорируете этот факт и ничего не говорите.

72. д) Говорите: "Вы вели себя в отношении меня недостаточнохорошо".

73. Вы разговариваете с приятелем очень громко, и кто-либо говорит Вам: "Извините, но Вы ведете себя слишком шумно". В таких случаях Вы обычно:

74. а) Немедленно прекращаете беседу.

75. б) Говорите: "Если Вам это не нравится, проваливайте отсюда".

76. в) Говорите: "Извините, я буду говорить тише", после чего ведется беседа приглушенным голосом.

77. г) Говорите: "Извините" и прекращаете беседу.

78. д) Говорите: "Все в порядке" и продолжаете громко разговаривать.

79. Вы стоите в очереди, и кто-либо становится впереди Вас. Обычно в таких случаях Вы:

80. а) Не громко комментируете это, ни к кому не обращаясь, например: "Некоторые люди ведут себя очень нервно".

81. б) Говорите: "Становитесь в хвост очереди!"

82. в) Ни чего не говорите этому типу.

83. г) Говорите громко: "Выйди из очереди, ты, нахал!"

84. д) Говорите: "Я занял очередь раньше Вас. Пожалуйста, станьте в конец очереди".

85. Кто-либо делает что-нибудь такое, что Вам не нравится и вызывает у Вас сильное раздражение. Обычно в таких случаях Вы:

86. а) Выкрикиваете: "Вы болван, я ненавижу Вас!"

87. б) Говорите: "Я сердит на Вас. Мне не нравится то, что Выделаете".

88. в) Действуете так, чтобы повредить этому делу, но ничего этому типу не говорите.

89. г) Говорите: "Я рассержен. Вы мне не нравитесь".

90. д) Игнорируете это событие и ничего не говорите этому типу.

91. Кто-либо имеет что-нибудь такое, чем Вы хотели бы пользоваться. Обычно в таких случаях Вы:

92. а) Говорите этому человеку, чтобы он дал Вам эту вещь.

93. б) Воздерживаетесь от всяких просьб.

94. в) Отбираете эту вещь.

95. г) Говорите этому человеку, что Вы хотели бы пользоваться данным предметом, и затем просите его у него.

96. д) Рассуждаете об этом предмете, но не просите его для пользования.

97. Кто-либо спрашивает, может ли он получить у Вас определенный предмет для временного пользования, но так как это новый предмет, Вам не хочется его одалживать. В таких случаях Вы обычно:

98. а) Говорите: "Нет, я только что достал его и не хочу с ним расставаться; может быть когда-нибудь потом".

99. б) Говорите: "Вообще-то я не хотел бы его давать, но Вы можете попользоваться им".

100. в) Говорите: "Нет, приобретайте свой!"

101. г) Одалживаете этот предмет вопреки своему нежеланию.

102. д) Говорите: "Вы с ума сошли!"

103. Какие-то люде ведут беседу о хобби, которое нравится и Вам, и Вы хотели бы присоединиться к разговору. В таких случаях Вы обычно:

104. а) Не говорите ничего.

105. б) Прерываете беседу и сразу же начинаете рассказывать о своих успехах в этом хобби.

106. в) Подходите по ближе к группе и при удобном случае вступаете в разговор. г) Подходите по ближе и ожидаете, когд асобеседники обратят на Вас внимание.

107. д) Прерываете беседу и тотчас начинаете говорить о том, как сильно Вам нравится это хобби.

108. Вы занимаетесь своим хобби, а кто-либо спрашивает: "Что Выделаете?" Обычно Вы:

109. а) Говорите: "О, это пустяк". Или: "Да ничего особенного".

110. б) Говорите: "Не мешайте, разве Вы не видите, что я занят?"

111. в) Продолжаете молча работать.

112. г) Говорите: "Это совсем Вас не касается".

113. д) Прекращаете работу и объясняете, что именно Вы делаете.

114. Вы видите споткнувшегося и падающего человека. В таких случаяхВы:

115. а) Рассмеявшись, говорите: "ПочемуВы не смотрите под ноги?"

116. б) Говорите: "У Вас все в порядке? Может быть я что-либо могу для Вас сделать?"

117. в) Спрашиваете: "Что случилось?"

118. г) Говорите: "Это все колдобины в тротуаре".

119. д) Никак не реагируете на это событие.

120. Вы стукнулись головой о полку и набили шишку. Кто-либо говорит: "С Вами все в порядке?" Обычно Вы:

121. а) Говорите: "Я прекрасно себя чувствую. Оставьте меня в покое!"

122. б) Ничего не говорите, игнорируя этого человека.

123. в) Говорите: "Почему Вы не занимаетесь своим делом?"

124. г) Говорите: "Нет, я ушиб свою голову, спасибо за внимание ко мне".

125. д) Говорите: "Пустяки, у меня все будет о'кей".

126. Вы допустили ошибку, но вина за нее возложена но кого-либо другого. Обычно в таких случаяхВы:

127. а) Не говорите ничего.

128. б) Говорите: "Это их ошибка!"

129. в) Говорите: "Эту ошибку допустил Я".

130. г) Говорите: "Я не думаю, что это сделал этот человек".

131. д) Говорите: "Это их горькая доля".

132. Вы чувствуете себя оскорбленным словами, сказанными кем-либо в Ваш адрес. В таких случаях Вы обычно:

133. а) Уходите прочь от этого человека, не сказав ему, что он расстроил Вас.

134. б) Заявляете этому человеку, чтобы он не смел больше этого делать.

135. в) Ничего не говорите этому человеку, хотя чувствуете себя обиженным.

136. г) В свою очередь оскорбляете этого человека, называя его по имени.

137. д) Заявляете этому человеку, что Вам не нравится то, что он сказал, и что он не должен этого делать снова.

138. Кто-либо часто перебивает, когда Вы говорите. Обычно в таких случаях Вы:

139. а) Говорите: "Извините, но я хотел бы закончить то, о чем рассказывал".

140. б) Говорите: "Так не делают. Могу я продолжить свой рассказ?"

141. в) Прерываете этого человека, возобновляя свій рассказ.

142. г) Ничего не говорите, позволяя другому человеку продолжать свою речь.

143. д) Говорите: "Замолчите! Вы меня перебили!"

144. Кто-либо просит Вас сделать что-либо, что помешало бы Вам осуществить свои планы. В этих условиях Вы обычно:

145. а) Говорите: "Я действительно имел другие планы, но я сделаю то, что Вы хотите.

146. б) Говорите: "Ни в коем случае! Поищите кого-нибудь еще".

147. в) Говорите: "Хорошо, я сделаю то, что Выхотите".

148. г) Говорите: "Отойдите, оставьте меня в покое".

149. д) Говорите: "Я уже приступил к осуществлению других планов. Может быть, когда-нибудь потом".

150. Вы видите кого-либо, с кем хотели бы встретиться и познакомиться. В этой ситуации Вы обычно:

151. а) Радостно окликаете этого человека и идете ему навстречу.

152. б) Подходите к этому человеку, представляетесь и начинаете с ним разговор.

153. в) Подходите к этому человеку и ждете, когда он заговорит с Вами.

154. г) Подходите к этому человеку и начинаете рассказывать о крупных делах, совершенных Вами.

155. д) Ничего не говорите этому человеку.

156. Кто-либо, кого Вы раньше не встречали, останавливается и окликает Вас возгласом "Привет!" В таких случаях Вы обычно:

а) Говорите: "Что Вам угодно?"

б) Не говорите ничего

в) Говорите: "Оставьте меня в покое".

г) Произносите в ответ "Привет!", представляетесь и просите этого человека представиться в свою очередь.

д) Киваете головой, произносите "Привет!" и проходите мимо.

Данный тест представляет собой разновидность теста достижений, то есть построен по типу задачи, у которой есть правильный ответ. В тесте предполагается некоторый эталонный вариант поведения, который соответствует компетентному, уверенному, партнерскому стилю. Степень приближения к эталону можно определить по числу правильных ответов. Не правильны еответы подразделяются на неправильные "снизу" (зависимые) и неправильные "сверху" (агрессивные). Опрос нисодержит описание 27 коммуникативных ситуаций. К каждой ситуации предлагается 5 возможных вариантов поведения. Надо выбрать один, присущий именно ему способ поведения в данной ситуации. Нельзя выбирать два или более вариантов или приписывать вариант, не указанный в опроснике. Авторами предлагается ключ, с помощью которого можно определить, к какому типу реагирования относится выбранный вариант ответа: уверенному, зависимому или агрессивному. В итоге предлагается подсчитать число правильных и не правильных ответов в процентном отношении к общему числу выбранных ответов.

Все вопросы разделены авторами на 5 типов коммуникативных ситуаций:

- ситуации, в которых требуется реакция на положительные высказывания партнера (вопросы 1, 2, 11, 12)
- ситуации, в которыхподросток (старшеклассник) должен реагировать на отрицательные высказывания (вопросы 3, 4, 5, 15, 23, 24)
- ситуации, в которых к подростку (старшекласснику) обращаются с просьбой (вопросы 6, 10, 14, 16, 17, 25)
- ситуации беседы (13, 18, 19, 26, 27)
- ситуации, в которых требуется проявление эмпатии (понимание чувств и состояний другого человека (вопросы 7, 8, 9, 20, 21, 22).

Обработка и анализ результатов:

Отметьте, какой способ общения Вы выбрали (зависимый, компетентный, агрессивный) в каждой предложенной ситуации в соответствии с ключом. Проанализируйте результаты: какие умения у Вас сформированы, какой тип поведения преобладает?

Блоки умений:

1. Умение оказывать и принимать знаки внимания (комплименты) от сверстника - вопросы 1, 2, 11, 12.
2. Реагирование на справедливую критику - вопросы 4, 13.

3. Реагирование на несправедливую критику - вопросы 3, 9.

4. Реагирование на задевающее, провоцирующее поведение со стороны собеседника - вопросы 5, 14, 15, 23, 24.

5. Умение обратиться к сверстнику с просьбой - вопросы 6, 16.

6. Умение ответить отказом на чужую просьбу, сказать "нет" - вопросы 10, 17, 25.

7. Умение самому оказать сочувствие, поддержку - вопросы 7, 20.

8. Умение самому принимать сочувствие и поддержку со стороны сверстников - вопросы 8, 21.

9. Умение вступить в контакт с другим человеком, контактность - вопросы 18, 26.

10. Реагирование на попытку вступить с тобой в контакт - вопросы 19, 27.

КЛЮЧИ

	зависимые	компетентные	агрессивные
1	АГ	БВ	Д
2	АВ	Д	БГ
3	ВД	Б	АГ
4	БД	Г	АВ
5	Г	АБ	ВД
6	АГ	ВД	Б
7	БГ	АВ	Д
8	АГ	В	БД
9	Д	БВ	АГ
10	БД	Г	АВ
11	БД	Г	АВ
12	БГ	А	ВД
13	АГ	В	БД
14	АВ	Д	БГ
15	ВД	Б	АГ
16	БД	Г	АВ
17	Г	АБ	ДВ
18	АГ	В	БД
19	АВ	Д	БГ
20	ГД	БВ	А
21	Б	ГД	АВ
22	А	ВГ	БД
23	АВ	Д	БГ
24	Г	АБ	ВД
25	В	АД	БГ
26	ВД	АБ	Г
27	БД	АГ	В

Додаток В

Методика діагностики рівня емпатичних здібностей В.В.Бойко. (Тест на емпатію В.В. Бойко)

Методика диагностики уровня эмпатических способностей В. В. Бойко (тест на эмпатию Бойко) предназначена для оценки умения сопереживать и понимать мысли и чувства другого.

Эмпатия - от греч. empatheia - "сопереживание".

Эмпатия предполагает осмысленное представление внутреннего мира партнера по общению. Эмпатия возникает быстрее и легче в случае сходства поведенческих и эмоциональных реакций.

В качестве особых форм эмпатии выделяют:

- сопереживание - переживание собеседником тех же самых чувств, которые испытывает другой человек, ставя себя на его место;
- сочувствие – переживание из-за чувств другого.

Эмпатическая способность личности возрастает с ростом жизненного опыта.

Различают три вида эмпатии:

- эмоциональную эмпатию, основанную на механизмах подражания поведению другого человека;
- когнитивную эмпатию, базирующуюся на интеллектуальных процессах (сравнение, аналогия и т.д.);
- предикативную эмпатию, проявляющуюся как способность человека предс казывать реакции другого в конкретных ситуациях.

Методика диагностики уровня эмпатических способностей В. В. Бойко. (Тест-опросник на эмпатию Бойко):

Инструкция к тесту-опроснику Бойко.

Оцените, свойственны ли вам следующие особенности, согласны ли вы с утверждениями (ответ "да" или "нет").

Тестовый материал (вопросы).

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности, способности.
2. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным.
3. Я больше верю доводам своего рассудка, чем интуиции.
4. Я считаю вполне уместным для себя интересоваться домашними проблемами друзей
5. Я могу легко войти в доверие к человеку, если потребуется.
6. Обычно я с первой же встречи угадываю «родственную душу» в новом человеке.
7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, работе, политике со случайными попутчиками в поезде, самолете.
8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем- то угнетены.
9. Моя интуиция — более надежное средство понимания окружающих, чем знания или опыт.
10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другой личности — бестактно.
11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая того.
12. Я легко могу представить себя каким-либо животным, ощутить его повадки и состояния.
13. Я редко рассуждаю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.

14. Я редко принимаю близко к сердцу проблемы своих друзей.

15. Обычно за несколько дней я чувствую: что-то должно случиться с близким мне человеком, и ожидания оправдываются.

16. В деловом общении обычно стараюсь избегать разговоров о личном.

17. Иногда близкие упрекают меня в черствости, не внимании к ним.

18. Мне легко удается копировать интонацию, мимику людей, подражаяим.

19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.

20. Чужой смех обычно заражает меня.

21. Часто, действуя наугад, я, тем не менее, нахожу правильный подход к человеку.

22. Плакать от счастья глупо.

23. Я способен полностью слиться с любимым человеком, как бы растворившись в нем.

24. Мне редко встречались люди, которых я понимал бы без лишних слов.

25. Я невольно или из любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних Людей.

26. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг меня волнуются.

27. Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его, “разложив по полочкам”.

28. Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов семьи.

29. Мне бы лобы трудно задушевно, доверительно беседовать с настороженным, замкнутым человеком.

30. У меня творческая натура — поэтическая, художественная, артистичная.

31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых знакомых.

32. Я расстраиваюсь, если вижу плачущего человека.

33. Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.

34. Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю перевести разговор на другую тему.

35. Если я вижу, что у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от расспросов.

36. Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей

Ключ к тесту.

Подсчитывается число правильных ответов по каждой шкале, а затем определяется суммарная оценка. Оценки по каждой шкале могут варьировать от 0 до 6 баллов и указывают на значимость конкретного параметра в структуре эмпатии.

1. *Рациональный канал эмпатии:* +1, +7, —13, +19, +25, -31;
2. *Эмоциональный канал эмпатии:* —2, +8, —14, +20, -26, +32;
3. *Интуитивный канал эмпатии:* —3, +9, +15, +21, +27, -33;
4. *Установки, способствующие эмпатии: +4, —10, -16, -22, -28, -34;*
5. *Проникающая способность в эмпатии: +5, —11, -17, -23, -29, -35;*
6. *Идентификация в эмпатии:* +6, +12, +18, -24, +30, -36.

Интерпретация результатов.

Анализируются показатели отдельных шкал и общая суммарная оценка уровня эмпатии.

В данной методике в структуре эмпатии различаются 6 тенденций (шкал).

Рациональный канал эмпатии характеризует направленность внимания, восприятия и мышления эмпатирующего на сущность любого другого человека — на его состояние, проблемы, поведение. Это спонтанный интерес к другому, открывающий шлюзы эмоционального и интуитивного отражения партнера. В рациональном

компоненте эмпатии не следует искать логику или мотивацию интереса к другому. Партнер привлекает внимание своей бытийностью, что позволяет эмпатирующему не предвзято выявлять его сущность.

Эмоциональный канал эмпатии. Фиксируется способность эмпатирующего входить в одну эмоциональную "волну" с окружающими — сопереживать, соучаствовать. Эмоциональная отзывчивость в данном случае становится средством “вхождения” в энергетическое поле партнера. Понять его внутренний мир, прогнозировать поведение и эффективно воздействовать возможно только в том случае, если произошла эмоциональная подстройка к эмпатируемому. Соучастие и сопереживание выполняют роль связующего звена, проводника от эмпатирующего к эмпатируемому и обратно.

Интуитивный канал эмпатии. Балльная оценка свидетельствует о способности человека видеть поведение партнеров, действовать в условиях нехватки объективной информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. На уровне интуиции формируются различные сведения о партнерах. Интуиция менее зависит от стереотипов, чем осмысленное понимание партнеров.

Установки, способствующие или препятствующие эмпатии, соответственно, облегчают или затрудняют действие всех эмпатических каналов. Эффективность эмпатии снижается, если человек старается избегать личных контактов, считает неуместным проявлять любопытство к другой личности, убедил себя спокойно относиться к переживаниям и проблемам окружающих. Подобные умонастроения резко ограничивают диапазон эмоциональной отзывчивости и эмпатического восприятия. Напротив, различные каналы эмпатии действуют активнее и надежнее, если нет препятствий со стороны установок личности.

Проникающая способность в эмпатии расценивается как важное коммуникативное свойство человека, позволяющее создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности. Каждый из нас своим поведением и отношением к партнерам способствует словесно-эмоциональному обмену или препятствуетему. Расслабление партнера содействует эмпатии, а атмосфера напряженности, не естественности, подозрительности препятствует раскрытию и эмпатическому постижению.

Идентификация — еще одно непременное условие успешной эмпатии. Это умение понять другого на основесо переживаний, постановки себя на место партнера. В основе идентификации легкость, подвижность и гибкость эмоций, способность к подражанию.

Шкальные оценки выполняют вспомогательную роль и интерпретации основного показателя — уровня эмпатии. Суммарный показатель теоретически может изменяться и пределах от 0 до 36 баллов.

Нормы теста Бойко на уровень эмпатии.

30 баллов и выше — очень высокийу ровень эмпатии;
29-22 — средний;
21-15 — заниженный;
менее 14 баллов — очень низкий.

Додаток Г

Таблиця 4

Результати діагностики рівня емпатичних здібностей за В. В. Бойко.

Респонденти	**Рац. канал емпатії**	**Емоц. канал емпатії**	**Інтуїт. канал емпатії**	**Установки сприяючі емпатії**	**Проникаюча здатність в емпатію**	**Ідентифікація**	**Показник балів**	**Рівень**
1	3	5	1	6	3	6	24	Сер.
2	6	3	4	5	4	4	26	Сер.
3	5	4	4	6	5	4	28	Сер.
4	2	6	4	3	3	5	23	Сер.
5	3	4	6	5	6	4	26	Сер.
6	3	5	3	1	3	2	20	Низ.
7	6	3	3	6	4	6	28	Сер.
8	4	3	3	5	2	6	23	Сер.
9	4	4	5	4	3	5	25	Сер.
10	4	6	5	4	3	3	25	Сер.
11	4	4	6	3	4	5	29	Сер.
12	5	2	5	3	6	6	27	Сер.
13	5	2	6	2	4	2	21	Низ.
14	4	4	4	3	6	3	24	Сер.
15	4	6	6	2	3	5	28	Сер.
16	6	3	6	2	4	5	26	Сер.
17	4	6	4	4	3	4	25	Сер.
18	3	3	4	3	6	3	22	Сер.
19	6	4	1	5	2	2	20	Низ.
20	4	4	3	5	4	3	23	Сер.
21	3	4	3	4	5	6	25	Сер.
22	6	4	6	5	4	3	28	Сер.
23	6	5	4	4	5	3	26	Сер.
24	4	4	4	2	6	4	24	Сер.
25	3	1	2	4	6	4	20	Низ.
26	4	4	4	5	5	4	26	Сер.
27	3	6	3	5	6	6	29	Сер.
28	3	3	4	5	5	6	26	Сер.
29	3	4	2	6	4	5	24	Сер.
30	6	4	2	2	4	2	20	Низ.