

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



ПСИХОЛОГІЯ

методичні вказівки до виконання практичних занять

для здобувачів освітньо-професійного ступеня фаховий

молодший бакалавр денної форми навчання

галузь знань 24 Сфера обслуговування

спеціальності 241 Готельно-ресторанна справа

освітньо-професійної програми Готельно-ресторанна справа

Любешів 2024

УДК 159.9(07)

Л 77

До друку

Голова методичної ради ВСП «Любешівський ТФК ЛНТУ»

_____ Герасимик-Чернова Т.П.

Електронна копія друкованого видання передана для внесення в репозитарій коледжу Бібліотекар _____ Н.М. Корець

Затверджено методичною радою ВСП «Любешівський ТФК ЛНТУ»

протокол № _____ від «_____» _____ 2024 р.

Рекомендовано до видання на засіданні циклової (методичної) комісії викладачів соціально-гуманітарних дисциплін, фізичного виховання та захисту України протокол № _____ від «_____» _____ 2024 р.

Голова циклової методичної комісії _____ Кравчик Л. М.

Укладач: _____ Лопухович Н.В., викладач спеціаліст

Рецензент: _____

Відповідальний за випуск: _____ Кравчик Л. М., викладач вищої категорії, голова циклової (методичної) комісії викладачів соціально-гуманітарних дисциплін, фізичного виховання та захисту України.

Психологія [Текст]: методичні вказівки до виконання практичних занять для здобувачів освітньо-професійного ступеня, фаховий молодший бакалавр галузь знань 24 Сфера обслуговування спеціальності 241 Готельно-ресторанна справа освітньо-професійна програма Готельно-ресторанна справа денної форми навчання / уклад. Н.В. Лопухович – Любешів ВСП «Любешівський технічний фаховий коледж ЛНТУ, 2024. – 41 с.

Методичне видання складене відповідно до діючої програми курсу «Психологія» з метою перевірки знань та вмінь студентів та надання методичної допомоги у процесі виконання практичних робіт.

©Н.В.Лопухович, 2024

ЗМІСТ

| | |
|---------------------------------|-----------|
| Вступ | 4 |
| Практичне заняття 1..... | 6 |
| Практичне заняття 2..... | 18 |
| Практичне заняття 3..... | 24 |
| Практичне заняття 4..... | 30 |
| Література..... | 40 |

Вступ

Сучасний розвиток суспільства, його економічне і культурне життя послідовно розгортається в бік все більшої психологізації, оскільки в центрі подій соціальних змін стає людина. Дані процеси потребують широкого розповсюдження і глибини психологічних знань. Тому основи психологічних знань необхідні кожній сучасній людині в її повсякденному житті та професійній діяльності. Особливо важливі такі знання кожному випускнику вищого навчального закладу для більш глибокого та усвідомленого розуміння оточуючого світу, більш ефективного виконання професійної діяльності, успішної взаємодії з іншими людьми, побудови взаємовідносин в сім'ї, усвідомленого підходу до виховування власних дітей.

Вивчення дисципліни „Психологія” передбачає здобуття студентами уявлень про природу психіки людини, співвідношення природних і соціальних чинників становлення та розвитку особистості. Для успішного здійснення професійної діяльності необхідними є знання про сутність та складові поведінки людини, знання про закономірності перебігу психічних процесів, сутність психічних станів людини, індивідуальнопсихологічні властивості особистості, а також психологічні фактори розвитку міжособистісних та міжгрупових стосунків.

Метою вивчення навчальної дисципліни є пізнання закономірностей психічної діяльності та індивідуальнопсихологічних властивостей особистості; формування потреби в особистісному розвитку, вмінь виявляти психологічні особливості інших людей та будувати позитивні стосунки з оточенням і досягати індивідуальних цілей у процесі навчання, системи психолого-педагогічних знань, які сприятимуть ефективності професійної діяльності.

Даний збірник складається з психологічних тестів та завдань, які покликані сприяти процесу самопізнання і самовиховання особистості студента, а також

опануванню ним деяких засобів, які дозволяють правильно оцінювати інших людей, орієнтуватися в складному механізмі людської поведінки. Вміння розібратися в собі та в інших – запорука успішного спілкування і ефективної діяльності майбутнього фахівця.

Практичне заняття 1

Тема: *Самопізнання особистості. Визначення темпераменту особистості*

Мета: навчитися визначати показники темпераменту особи.

Використані матеріали: 1) інструкція для визначення темпераменту за допомогою “паспортів” темпераменту;
2) “паспорти” темпераментів.

Хід роботи:

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

Теоретичні матеріали до виконання практичної роботи

Темперамент – сукупність індивідуально-психологічних характеристик, що виявляються у силі, напруженості, швидкості та урівноваженості нервових процесів.

Вчення про темперамент виникло у давнину. Давньогрецький лікар Гіппократ (5 ст. до н.е.), а потім римський лікар Гален (II ст. до н.е.), спостерігаючи індивідуальні особливості поведінки людини, зробили спробу описати і пояснити ці особливості. Гіппократ вважав, що в тілі людини є чотири рідини: кров, слиз, жовч і чорна жовч. Домінування однієї з них і визначає темперамент людини.

Назви темпераментів походять від назв рідин: холеричний темперамент – походить від латинського слова *chole* (жовч), сангвінічний – від *sanquis* (кров), флегматичний - від *phlegma* (слиз), меланхолічний – від *melas chole* (чорна жовч). Назви темпераментів збереглися до наших днів.

В подальшому велику роль в розвитку теорії темпераменту відіграв І.П. Павлов. Він дослідив властивості вищої нервової діяльності і показав, що

уроджене співвідношення цих властивостей і характеризує те, що називають темпераментом.

“Чистий” *сангвінік* має сильний, урівноважений, рухливий тип нервової системи. Швидко пристосовується до нових умов, швидко сходиться з людьми, товариський. Почуття легко виникають і змінюються, емоційні переживання, як правило, неглибокі. Міміка багата, рухлива, виразна. Дещо непосидючий, вимагає нових вражень, недостатньо регулює свої імпульси, не вміє суворо дотримуватись виробленого розпорядку життя, системи у роботі. У зв'язку з цим не може успішно виконувати справи, що вимагають рівної затрати сил, тривалої і методичної напруги, посидючості, сталості уваги, терпіння. За відсутності серйозних цілей, глибоких думок, творчої діяльності виробляються поверховість і мінливість.

Холерик має сильну, але неврівноважену нервову систему, вирізняється підвищеною збудливістю, дії переривисті. Йому властиві різкість і поривчастість рухів, сила, імпульсивність, яскрава виразність емоційних переживань. Внаслідок неврівноваженості, захопившись справою, схильний діяти з усіх сил, виснажуватись більше, ніж слід, але часто будь-яка дрібниця може звести все нанівець. Маючи суспільні інтереси, така людина виявляє темперамент у ініціативності, енергійності, принциповості. За відсутності духовного життя холеричний темперамент часто виявляється у дратівливості, афективності, нестриманості, запальності, нездатності до самоконтролю за напружених обставин.

Флегматик має сильну, врівноважену, але інертну нервову систему. Характеризується порівняно низьким рівнем активності в поведінці, нові форми якої виробляються поступово, але є стійкими. Поступливий та спокійний у діях, міміці і мові, вирізняється рівністю, постійністю, глибиною почуттів і настроїв. Він наполегливий та впертий “працівник життя”, він рідко “зривається”, не схильний до афектів, розраховавши власні сили, доводить справу до кінця, рівний у відносинах, в міру товариський, не любить говорити зайвого. Економить сили. Залежно від умов в одних випадках флегматик може характеризуватись “позитивними” рисами – витримкою, глибиною думок, сталістю, ґрунтовністю, в інших – млявістю, байдужістю до оточуючого, лінощами, бідністю і слабкістю емоцій, схильністю до виконання одних лише звичних дій.

Меланхолік вирізняється загальною слабкістю нервової системи. У меланхоліка реакція часто не відповідає силі подразника, наявна глибина і

сталість почуттів при слабкому їх вираженні. Йому важко довго на чомусь зосереджуватись.

Особливістю цього типу є швидкий розвиток позамежного гальмування під дією навіть помірних за силою подразників. Сильні впливи часто викликають у меланхоліка тривалу гальмівну реакцію (опускаються руки). Йому властиві стриманість та приглушеність моторики і мови, сором'язливість і боязкість, нерішучість. В нормальних умовах меланхолік – людина глибока, змістовна, може бути хорошим працівником, успішно вирішувати життєві завдання. За несприятливих умов може перетворитись на замкнену, боязку, тривожну, раниму людину, схильну до важких внутрішніх переживань таких життєвих обставин, які на те не заслуговують. Такі люди намагаються ізолювати себе від життя з його хвилюванням, уникають товариства, бояться будь-якої відповідальності.

Проведення дослідження

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

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

Паспорти темпераментів:

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

II. Ви: 1) веселі, життєрадісні; 2) енергійні та ділові; 3) часто не доводите розпочату справу до кінця; 4) схильні переоцінювати себе; 5) здатні швидко схоплювати нове; 6) непостійні в інтересах і нахилах; 7) легко переживаєте поразки; 8) без труднощів пристосовуєтесь до різних обставин; 9) з задоволенням беретесь за будь-яку нову справу; 10) легко залишаєте справу, якщо вона перестала Вас цікавити; 11) швидко включаєтесь у нову роботу і так

само швидко переключаєтесь з однієї справи до іншої; 12) для Вас обтяжливі одноманітність, буденна, клопітка робота; 13) Ви товариські та чуйні, не відчуваєте скутості у стосунках з новими для Вас людьми; 14) витривалі та працездатні; 15) володієте голосною, швидкою, чіткою мовою, яка супроводжується жвавими жестами і виразною мімікою; 16) зберігаєте самовладання в раптовій, складній ситуації; 17) маєте завжди бадьорий настрій; 18) швидко засинаєте і прокидаєтесь; 19) буваєте незібрані, виявляєте поспішність в рішеннях; 20) часто відволікаєтесь, схильні до поверхневості.

III. Ви: 1) спокійні та холонокровні; 2) послідовні, серйозні в справах; 3) обачні і розважливі; 4) вмiєте чекати; 5) мовчазні і не любите зайвих балачок; 6) маєте спокійну, врівноважену мову із зупинками, без особливих емоцій, жестикуляції і міміки; 7) стримані і терплячі; 8) доводите розпочату справу до кінця; 9) не розтрачуєте даремно сили; 10) суворо дотримуетесь встановленого розпорядку життя, системи в роботі; 11) легко стримуєте пориви; 12) не берете близько до серця похвалу чи засудження; 13) незлобліві, поблажливо ставитесь до критики на свою адресу; 14) постійні в своїх стосунках та інтересах; 15) повільно втягуєтесь в роботу і переключаєтесь з однієї справи до іншої; 16) рівні у відносинах з людьми; 17) любите охайність та порядок у всьому; 18) важко пристосовуєтесь до нових обставин; 19) маєте витримку; 20) дещо повільні.

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

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

1. Визначте свій темперамент за формулою:

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

(1)^A

де Φ_T – значення темпераменту; X – холеричний темперамент; C – сангвінічний темперамент; Φ – флегматичний темперамент; M – меланхолічний темперамент; A – загальна кількість плюсів за всіма типами; A_x – число плюсів у “паспорті” холерика; A_c – число плюсів у “паспорті” сангвініка; A_ϕ – число плюсів у “паспорті” флегматика; A_m – число плюсів у “паспорті” меланхоліка.

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

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

Оціночна шкала

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

| Холеричний темперамент | |
|---|---|
| <i>Позитивні сторони</i> | <i>Негативні сторони</i> |
| Енергійність, захопленість, пристрасність, рухливість, цілеспрямованість. | Запальність, агресивність, нестриманість, нетерплячість, конфліктність. |

| Сангвінічний темперамент | |
|---|--|
| <i>Позитивні сторони</i> | <i>Негативні сторони</i> |
| Життєрадісність, захопленість, чуйність, товариськість. | Схильність до зарозумілості, легковажність, поверховість, над товариськість, ненадійність. |

| Меланхолічний темперамент | |
|--|---|
| <i>Позитивні сторони</i> | <i>Негативні сторони</i> |
| Висока чутливість, м'якість, людяність, доброзичливість, здатність до емпатії. | Низька працездатність, недовірливість, вразливість, замкненість, сором'язливість. |

| Флегматичний темперамент | |
|--|---|
| <i>Позитивні сторони</i> | <i>Негативні сторони</i> |
| Стійкість, постійність, терплячість, самовладання, надійність. | Повільність, байдужість, товстошкірість, сухість. |

Контрольні питання

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

Дослідження особливостей характеру особистості

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

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

Хід роботи

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

екстраверсії – інтроверсії, емоційної стабільності – нестабільності даної особи (рис. 1).

Теоретичні матеріали до виконання лабораторної роботи

Поняття “інтроверсія” і “екстраверсія” запропоновані швейцарським психологом К. Г. Юнгом. В основі поділу, запропонованого ним, лежить уявлення про те, що в житті людини є дві групи явищ – явища зовнішнього життя і внутрішнього. Як в тому, так і в іншому відбуваються певні події – тобто те, що змінює життя, що є значущим для людини.

Екстраверти – (від латинських коренів “екстра” – “назовні”, “верто” – “направляю” – спрямовані назовні) особистості, які спрямовані назовні, в силу організації їх нервових процесів, потребують постійного стимулювання з боку зовнішнього середовища. Їм притаманна тяга до нових вражень. Такі люди потребують товариства, вони невимушені в поведінці, імпульсивні, безтурботні, балакучі. Їх почуття, емоції не завжди піддаються контролю. Вважається, що екстравертам властиві товариськість, імпульсивність, гнучкість поведінки, велика ініціативність (але незначна наполегливість) та висока соціальна адаптованість. Екстраверти зазвичай наділені зовнішньою чарівністю, прямолінійні в судженнях, орієнтуються переважно на зовнішню оцінку. Добре виконують роботу, яка вимагає негайних рішень.

Інтроверти – (від лат. “інтро” – “всередину”, “верто” – “направляю” – спрямовані всередину). Їм не потрібне значне зовнішнє стимулювання, і ця властивість формує специфіку їх поведінки. Людина-інтроверт менш контактна, їй притаманні нетовариськість, замкненість, друзів у неї небагато, але вона вірна їм надовго. Інтроверт уникає галасливих компаній, повільний, поважний, планує свої дії та вчинки, досить добре контролює емоції.

Інтровертам притаманна соціальна пасивність (за досить великої наполегливості), схильність до самоаналізу і складності щодо соціальної адаптації. Інтроверти краще справляються з монотонною роботою, вони обережні, охайні, педантичні.

Емоційні реакції людини можна розрізнити, виходячи, зокрема, з того, наскільки в них врівноважені чи, навпаки, не врівноважені процеси збудження та гальмування. Врівноважена людина здатна контролювати свої емоційні вияви, володіти ними. Саме це і визначає рівень *емоційної стабільності людини*.

Варто зазначити, що мова йде не про саму емоційність або неемоційність і не про здатність виявляти чи приховувати емоції, а саме про *рівень контролю* за

емоційними виявами. Виходячи з цього, люди поділяються на емоційно стабільних і емоційно нестабільних. Емоційна нестабільність є причиною багатьох проблем особи, і тому є сенс виміру її рівня у людини.

На нейрофізіологічному рівні емоційна стабільність чи нестабільність людини зумовлюються динамікою процесів збудження-гальмування в півкулях головного мозку. Процеси збудження і гальмування можуть бути більш чи менш врівноважені – тоді ми говоримо про ту чи іншу міру *емоційної стабільності*. Вони можуть бути не врівноважені. При цьому може переважати або процес збудження, або процес гальмування. І те, і інше притаманне людині *емоційно нестабільній*.

У емоційно нестабільних людей-екстравертів переважає процес збудження. У людей-інтровертів, емоційно нестабільних, найчастіше переважає гальмування.

В поведінці емоційна стабільність-нестабільність виявляється таким чином: у емоційно стабільної людини емоційна реакція за силою і тривалістю відповідає фактору, що викликав дану емоційну реакцію. Коли причина, що викликала дану емоційну реакцію, вичерпала себе, емоція згасає, людина повертається до рівноваги.

У емоційно нестабільної людини реакція часто не відповідає подразникові за характером. Скажімо, потрапивши в дорожньо-транспортну пригоду така людина просто кидає кермо, замість того, щоб рятувати своє життя. Таким чином, *емоційно стабільні особистості* – це люди, які не схильні до занепокоєності, стійкі стосовно зовнішніх впливів, вони викликають довіру, схильні до лідерства. *Емоційно нестабільні* – люди чутливі, занадто емоційні, тривожні, схильні хворобливо переживати невдачі та засмучуватися через дрібниці.

Далі, емоційна реакція емоційно нестабільної людини часто носить парадоксальний характер: на сильні подразники виникає слабка реакція і навпаки. У людини емоційно стабільної, навпаки, емоційна реакція за силою відповідає значущості події, що її обумовила – на значні події особистість реагує дуже емоційно, на незначні – слабкою емоційною реакцією. У емоційно нестабільної людини реакція триває і після того, як подразник, що її викликав, вичерпав себе. У людини емоційно стабільної емоційна реакція відповідає за тривалістю ситуації і згасає, коли вона вичерпана.

Показник “емоційна стабільність-нестабільність” біполярний і утворює шкалу, на одному полюсі якої знаходяться люди, що характеризуються

надзвичайною емоційною стійкістю, чудовою адаптованістю (показник 0-12), а на іншому – надзвичайно знервований, нестійкий і погано адаптований тип (показник 12-24).

Проведення дослідження

Тест Г. Айзенка "Ваш характер"

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

| Зміст тверджень | Так | Ні |
|---|-----|----|
| 1. Ви часто відчуваєте потяг до нових вражень, потребу отримувати сильні відчуття? | | |
| 2. Ви часто потребуєте друзів, які зможуть вас зрозуміти, підтримати, виявити співчуття? | | |
| 3. Ви вважаєте себе безтурботною людиною? | | |
| 4. Вам дуже важко відмовитися від своїх намірів? | | |
| 5. Ви обмірковуєте свої справи неквапливо і вважаєте за потрібне задуматися, перш ніж діяти? | | |
| 6. Ви завжди дотримуєтеся своїх обіцянок, навіть якщо це вам не вигідно? | | |
| 7. У вас часто бувають спади і піднесення настрою? | | |
| 8. Ви швидко дієте й говорите і не витрачаєте багато часу на обдумування? | | |
| 9. У вас виникало коли-небудь почуття, що ви нещасна людина, хоча ніякої вагомої причини для цього не було? | | |
| 10. Ви здатні побитися об заклад на будь-що? | | |
| 11. Ви ніяковієте, коли прагнете познайомитися з людиною протилежної статі, яка вам до вподоби? | | |
| 12. Чи буває так, що, розгнівавшись, ви втрачаєте витримку? | | |
| 13. Ви часто дієте необмірковано, спонтанно, під впливом моменту? | | |
| 14. Вас часто непокоїть думка про те, що вам не варто було щось робити чи казати? | | |
| 15. Вам цікавіше читати книги ніж спілкуватися із людьми? | | |
| 16. Вас легко образити? | | |
| 17. Ви любляете часто бувати в компанії? | | |

| Зміст тверджень | Так | Ні |
|---|-----|----|
| <p>18. Вам спадає на думку таке, чим не хотілося б ділитися з іншими людьми?</p> <p>19. Чи правда, що інколи ви настільки сповнені енергією, що все “горить” у руках, а інколи відчуваєте сильну млявість?</p> <p>20. Ви намагаєтеся обмежити коло своїх знайомств кількома найближчими друзями?</p> <p>21. Ви багато мрієте?</p> <p>22. Коли на вас кричать, ви відповідаєте в такий самий спосіб?</p> <p>23. Вас часто гнітить почуття провини?</p> <p>24. Всі ваші звички позитивні та бажані?</p> <p>25. Ви здатні дати волю почуттям і добре повеселитися в галасливій компанії?</p> <p>26. Чи можна сказати, що нерви у вас часто бувають вкрай напруженими?</p> <p>27. Вас вважають людиною жвавою і веселою?</p> <p>28. Після того, як справу зроблено, ви часто повертаєтесь до неї подумки і гадаєте, що могли б зробити краще?</p> <p>29. Ви зазвичай мовчазні та стримані, коли знаходитесь серед людей?</p> <p>30. Ви передаєте плітки?</p> <p>31. У вас буває безсоння від напливу хаотичних думок?</p> <p>32. Вам простіше і легше прочитати те, що вас цікавить, у книзі, навіть коли про це легко дізнатись у друзів?</p> <p>33. Чи буває у вас сильне серцебиття не через фізичні причини?</p> <p>34. Вам подобається робота, яка вимагає пильної уваги?</p> <p>35. У вас бувають напади тремтіння?</p> <p>36. Ви завжди говорите про знайомих людей тільки добре навіть тоді, коли впевнені, що вони про це не дізнаються?</p> <p>37. Вам неприємно бувати в компанії, де постійно кепкують один з одного?</p> <p>38. Чи правда, що ви дратівливі?</p> <p>39. Вам подобається робота, яка вимагає швидкості дій?</p> | | |

| Зміст тверджень | Так | Ні |
|---|-----|----|
| 40. Вам часто не дають спокою думки про різні неприємності, які могли б статися? 41. Ви неквапливі в рухах? 42. Ви коли-небудь запізнювалися на побачення чи на роботу? 43. Ви часто бачите страшні сновидіння? 44. Чи правда, що ви так любите поговорити, що ніколи не минете нагоди побалакати із незнайомою людиною? 45. Вас непокоять які-небудь болі? 46. Вас засмутило би, якби ви довго не могли бачитися зі своїми друзями? 47. Ви можете назвати себе нервовою людиною? 48. Чи є серед ваших знайомих такі, котрі вам явно не подобаються? 49. Вас зачіпає критика ваших вад або роботи? 50. Ви могли б сказати, що ви – впевнена в собі людина? 51. Вам важко отримувати справжнє задоволення від вечірки? 52. Вас непокоїть почуття, що ви чимось гірші від інших? 53. Ви зумієте внести пожвавлення в нудну компанію? 54. Чи буває так, що ви говорите про щось, чого зовсім не знаєте? 55. Ви піклуєтесь про власне здоров'я? 56. Ви любляєте кепкувати з інших? 57. Ви страждаєте від безсоння? | | |

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

1.1 Опрацювати результати за шкалою “Щирість”.

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

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

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

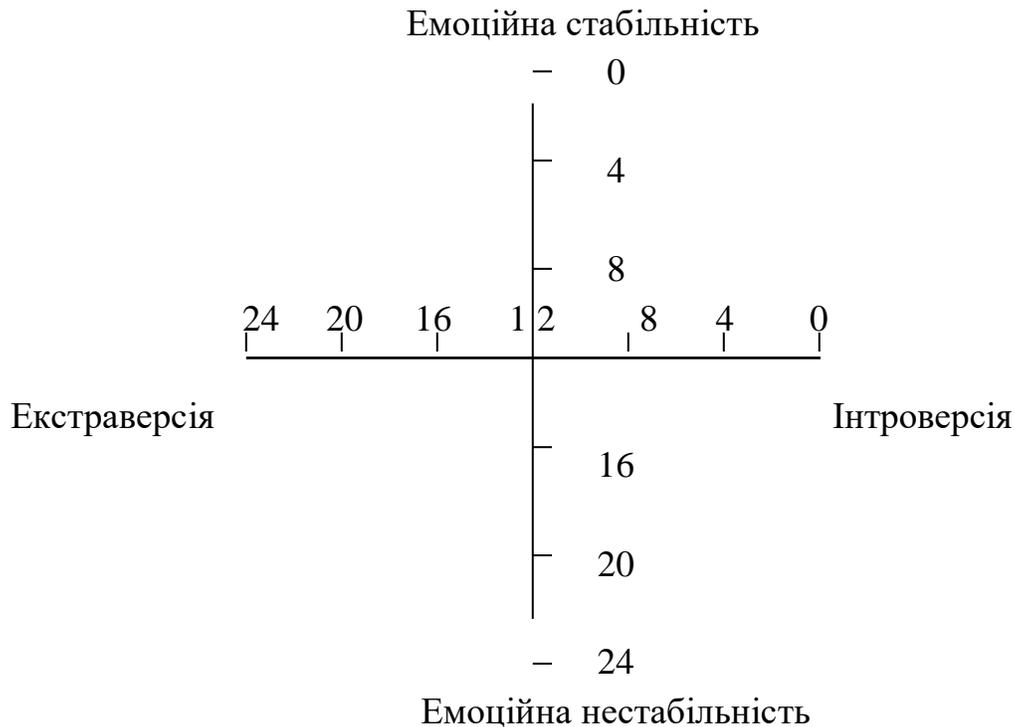
1.2 Опрацювати результати за шкалою “Екстраверсія – інтроверсія”.

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

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

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

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



Малюнок – Шкали інтроверсії – екстраверсії, емоційної стабільності – нестабільності

Дослідження рівня екстраверсії – інтроверсії та емоційної стабільності – нестабільності дає можливість в першому наближенні визначити тип темпераменту і деякі риси людей, що належать до кожного з чотирьох типів темпераменту. Це можливо, якщо у людини домінує певний тип темпераменту. Але для детальнішого та всебічнішого дослідження пропонується методика “Визначення темпераменту особистості”, що наводиться далі.

Контрольні питання

1. Які якості характеру притаманні екстраверту? Інтроверту? В чому і в якій мірі вони виявляються в даній особі? Як виявляються ці якості в повсякденному спілкуванні, в навчанні, майбутній професійній діяльності, сімейному житті?

2. Які якості характеру виявляє емоційно стабільна людина? емоційно нестабільна? В чому і в якій мірі це притаманно конкретній особі (Вам)? Як виявляються ці якості в повсякденному спілкуванні, в навчанні, в майбутній професійній діяльності?

3. Як змінилося Ваше уявлення про себе та інших після виконання даної роботи?

Підсумок заняття

Практичне заняття 2

Тема: Запобігання конфліктам та їх подолання

Мета: оволодіти методиками психологічної діагностики та самодіагностики особистісних якостей, які безпосередньо чи опосередковано обумовлюють конфліктність особистості; сформувати навички аналізу та розв'язання конфліктних ситуацій, уміння обирати стиль поведінки у конфліктах.

Використані матеріали: Тест «Чи властиві Вам конфліктогени спілкування?», ТЕСТ “ Опитувальник К. Томаса”

Запитання для активізації пізнавальної діяльності студентів:

1. Що таке конфлікт?
2. Які види конфліктів Ви знаєте?
3. Сформулюйте основні функції конфлікту.
4. Які існують способи поведінки у конфліктних ситуаціях?
5. Назвіть основні стадії розвитку конфліктної ситуації.
6. Проаналізуйте основні форми розв'язання конфліктів.
7. Яких принципів рекомендовано дотримуватись для успішного співробітництва?

Завдання 1. Тест «Чи властиві Вам конфліктогени спілкування?»

Методичні рекомендації: Дайте відповіді на питання. Відповіді оцініть в балах:

“ Майже завжди “ – 2 б.

“ В більшості випадків” – 4 б.

“ Іноді “ – 6 б.

“ Інколи “ – 8 б.

“ Майже ніколи “ – 10 б.

1. Чи намагаєтесь Ви “звернути“ бесіду, якщо тема (або співрозмовник)

нецікаві Вам ?

2. Чи дратують Вас манери партнера по спілкуванню ?
3. Можливо таке, що невдале висловлювання іншої людини може спровокувати Вас на брутальність?
4. Чи уникаєте Ви розмови з незнайомою чи маловідомою людиною?5. Чи маєте Ви звичку перебивати співрозмовника?
6. Чи робите Ви вигляд, що уважно слухаєте, а самі міркуєте про інше?
7. Чи змінюєте Ви інтонацію, голос, вираз обличчя (міміку), залежно від того, хто Ваш співрозмовник?
8. Чи змінюєте Ви тему розмови, якщо співрозмовник торкнувся неприємної для Вас теми?
9. Чи виправляєте Ви людину, якщо в її мові зустрічаються неправильно вимовлені слова, назви, вульгаризми?
10. Чи дозволяєте Ви собі говорити з ким-небудь у зневажливо-менторському тоні з відтінком іронії?

Інтерпретація результатів.

Чим більше Ви набрали балів, тим в більшому ступені у Вас розвинуте вміння безконфліктно спілкуватись, слухати інших, бути тактичним, не використовувати вербальні і невербальні конфліктогени спілкування.

- Якщо Ви набрали менше 30 балів – Ви конфліктна особа, постійно провокуєте конфлікт, використовуєте вербальні і невербальні конфліктогени спілкування.

- 30 – 62 - Ви вмієте безконфліктно спілкуватися, однак іноді використовуєте конфліктогени спілкування .

- Більше 62 балів Ви практично не використовуєте конфліктогени спілкування, Ви – слухач і комунікатор “ вище середнього рівня”.

Завдання 2. Розв’язання конфліктних ситуацій.

Завдання 3. ТЕСТ “ Опитувальник К. Томаса”

Інструкція: Вам пропонується опитувальник, складений з тверджень, які вам будуть пред'являтися парами. Уважно читайте обидва твердження кожної пари і вибирайте те з них, яке більше відповідає вашій поведінки. Вибираючи відповідь, уявляйте собі типові, ситуації які найчастіше зустрічаються, і вибирайте ту відповідь, яка першою прийшла Вам в голову, а не ту, до якої Ви прийшли після довгого обмірковування. Тому не витрачайте час на довгі роздуми. Тут немає "хороших" або "поганих" варіантів. Ви можете вибрати будь-яку відповідь з двох, яка вам більше підходить. Але свій вибір потрібно зробити обов'язково, не залишаючи пропущених питань.

1. **А.** Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення спільного питання.
Б. Я намагаюся передусім звернути увагу на те, з чим ми обидва згодні, ніж обговорювати те, в чому ми маємо розбіжності.
2. **А.** Я намагаюся знайти компромісне рішення.
Б. Я намагаюся залагодити справу з урахуванням як інтересів іншої людини, так і моїх власних.
3. **А.** Зазвичай я вперто прагну досягти свого.
Б. Іноді я поступаюся своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.
4. **А.** Я намагаюся знайти компромісне рішення.
Б. Я намагаюся не зачіпати почуттів іншої людини.
5. **А.** Залагоджуючи суперечливу ситуацію, я весь час намагаюся знайти підтримку в іншого.
Б. Я намагаюся робити все, щоб уникнути надмірного напруження.
6. **А.** Я намагаюся уникнути неприємностей.
Б. Я намагаюся досягти свого.
7. **А.** Я прагну відкласти вирішення суперечливого питання, щоб згодом вирішити його остаточно.
Б. Я вважаю за можливе чимось поступитися, щоб досягти свого.
8. **А.** Зазвичай я наполегливо прагну досягти свого.
Б. Спочатку я намагаюся визначити, в чому суть інтересів і суперечливих питань.
9. **А.** Думаю, що не завжди варто хвилюватися через розбіжності, які виникли.
Б. Я докладаю всіх зусиль, щоб досягти свого.
10. **А.** Я вперто прагну знайти компромісне рішення.
Б. Я намагаюся знайти компромісне рішення.
11. **А.** Насамперед, я намагаюся чітко визначити, у чому суть усіх інтересів і суперечливих питань.
Б. Я намагаюся заспокоїти іншого і зберегти наші стосунки.
12. **А.** Я, як правило, уникаю позиції, яка може спричинити суперечку.
Б. Я даю можливість іншому залишитися зі своєю думкою, якщо він також іде мені назустріч.
13. **А.** Я, зазвичай, пропоную «середню» позицію.
Б. Я наполягаю, щоб усе було зроблено по-моєму.
14. **А.** Я повідомляю іншому свою позицію і цікавлюся його поглядами.

- Б.** Я намагаюся продемонструвати іншому логіку і переваги своїх поглядів.
15. **А.** Я намагаюся заспокоїти іншого і зберегти наші стосунки.
- Б.** Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруження.
16. **А.** Я намагаюся не зачіпати почуття інших людей.
- Б.** Я, зазвичай, намагаюся переконати іншого у перевагах моєї позиції.
17. **А.** Як правило, я наполегливо прагну досягти свого.
- Б.** Я намагаюся зробити все, щоб уникнути зайвої напруженості.
18. **А.** Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість домогтися свого.
- Б.** Я дам змогу іншому у чомусь залишитися зі своєю думкою, якщо він також іде мені на зустріч.
19. **А.** Насамперед, я намагаюся визначити, в чому суть усіх інтересів і суперечливих питань.
- Б.** Я намагаюся відкласти суперечливі питання, щоб згодом вирішити їх остаточно.
20. **А.** Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності.
- Б.** Я намагаюся знайти найкраще співвідношення користі і втрат для нас обох.
21. **А.** Коли я веду переговори, намагаюся бути уважним до іншого.
- Б.** Я завжди схильюся до відвертого обговорення проблеми.
22. **А.** Я намагаюся знайти позицію, яка була б середньою між моєю і позицією іншого.
- Б.** Я завжди відстоюю свою позицію.
23. **А.** Як правило, я переймаюся тим, щоб задовольнити бажання кожного.
- Б.** Іноді я даю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення суперечливого питання.
24. **А.** Якщо позиція іншого для нього дуже важлива, я намагаюся йти йому назустріч.
- Б.** Я намагаюся переконати іншого піти на компроміс.
25. **А.** Я прагну переконати іншого в правильності своїх міркувань.
- Б.** Коли я веду переговори, я намагаюся бути уважним до аргументів іншого.
26. **А.** Я, зазвичай, пропоную «середню» позицію.
- Б.** Я майже завжди прагну задовольнити інтереси кожного.
27. **А.** Я часто прагну уникнути суперечок.
- Б.** Якщо це принесе іншій людині радість, я даю їй можливість відстоювати свою позицію.
28. **А.** Як правило, я наполегливо прагну досягти свого.
- Б.** Улагоджуючи ситуацію, я прагну, як правило, знайти підтримку інших.
29. **Я** пропоную «середню» позицію.
- Б.** Думаю, що не завжди варто хвилюватися через розбіжності, що виникають.

30. А. Я намагаюся не зачіпати почуття іншого.

Б. Я завжди займаю таку позицію в суперечці, яка дає можливість обом досягти успіху.

Для визначення власного стилю поведінки у конфлікті необхідно підрахувати суму балів за відповідями по кожному стилю (стовпчику) за схемою, наведеною у таблиці (кожна правильна відповідь - 1 бал). Після підрахунку балів будеється графічне відображення стилів поведінки у конфлікті за К. Томасом.

Обробка

Кількість балів, набраних індивідом за кожною шкалою, дає уявлення про вираженість у нього тенденції до прояву відповідних форм поведінки в конфліктних ситуаціях.

СУПЕРНИЦТВО – С, СПІВРОБІТНИЦТВО – СП, КОМПРОМІС – К,
УНИКНЕННЯ – У, ПРИСТОСУВАННЯ - П

Ключ

| Ключ «Л» (відповідь «а») | | Ключ «П» (відповідь «б») | |
|---------------------------------|-----------|---------------------------------|-----------|
| 1 | У | 1 | П |
| 2 | К | 2 | СП |
| 3 | С | 3 | П |
| 4 | К | 4 | П |
| 5 | СП | 5 | И |
| 6 | У | 6 | С |
| 7 | У | 7 | К |
| 8 | С | 8 | СП |
| 9 | У | 9 | С |
| 10 | С | 10 | К |
| 11 | СП | 11 | П |
| 12 | У | 12 | К |
| 13 | К | 13 | С |
| 14 | СП | 14 | С |
| 15 | П | 15 | У |
| 16 | П | 16 | С |
| 17 | С | 17 | У |
| 18 | П | 18 | К |
| 19 | СП | 19 | У |

| | | | |
|----|----|----|----|
| 20 | СП | 20 | К |
| 21 | П | 21 | СП |
| 22 | К | 22 | С |
| 23 | СП | 23 | У |
| 24 | П | 24 | К |
| 25 | С | 25 | П |
| 26 | К | 26 | СП |
| 27 | У | 27 | П |
| 28 | С | 28 | СП |
| 29 | К | 29 | У |
| 30 | П | 30 | СП |

Інтерпретація

Способи регулювання конфліктів

- 1) **змагання (конкуренція / суперництво)** - прагнення до відстоювання своїх інтересів на шкоду іншому;
- 2) **пристосування** - принесення в жертву власних інтересів заради іншого;
- 3) **компроміс** - поступка у відповідь на поступку;
- 4) **уникнення** - відсутність прагнення як до кооперації, так і до досягнення власних цілей;
- 5) **співпраця** - учасники ситуації приходять до альтернативи, яка повністю задовольняє інтереси обох сторін.

«Секрети безконфліктного спілкування»

– Хоча конфлікти і є невід’ємною складовою життя кожної людини, важливо зробити все можливе, аби їх попередити.

Для цього існують правила поведінки, виконання яких допомагає не провокувати конфлікти:

Не прагніть домінувати за будь-яку ціну. Будьте принциповими, але не жорстокими. Пам’ятайте, що прямолінійність добре, але не завжди.

Критикуйте, але не критиканствуйте.

У всьому треба знати міру. Сказати правду теж треба уміти! Будьте незалежні, але не самовпевнені. Не перетворюйте наполегливість на настирливість.

Будьте справедливі та терпимі до людей. Не переоцінюйте свої здібності та можливості, не зменшуйте здібності і можливості інших.

Не проявляйте ініціативу там, де її не потребують.

Реалізуйте себе в творчості, а не в конфліктах.

Проявляйте витримку, оволодійте уміннями саморегуляції. Пошана до людей, знання правил ведення суперечки, дискусії, правил спілкування допомагають запобігати непотрібним конфліктам.

Практичне заняття 3

Тема: *Гармонія особистості*

Мета: оволодіти методиками визначення самооцінки особистості, розвивати уміння аналізувати пройдену методику, ознайомитися з методами самоуправління особистості.

Хід роботи:

1. Ознайомитися з теоретичним матеріалом.
2. Одержати методику «Самооцінка особистості».
3. Обробка результатів методики.
4. Вправа «Колесо життя»
5. Психогеометричний тест.

Теоретичні матеріали до виконання практичної роботи

Методи самоуправління особистості.

Всі ми різні, у кожного свої життєві смисли і цінності, бажання і цілі, різний рівень домагань, різні характери і темпераменти, різні потреби в спілкуванні, фізичному навантаженні, ступеня усамітнення. І на кожному життєвому етапі – певний стан здоров'я і емоційний фон, що залежать від перенесених стресів, захворювань, переживань і т.д. Скільки б не було людині років, в яких би умовах вона не перебувала і як би не виявляла свою індивідуальність, основним моментом в житті є її внутрішній спокій, узгодженість внутрішнього світу із зовнішніми факторами. Іншими словами, якість життя людини залежить від того, якою мірою людина перебуває в гармонії з самою собою.

Сам термін «гармонія», що походить від давньогрецьких коренів і має дослівний переклад «зв'язок», «узгодженість», спочатку вживався тільки в музиці, а потім став використовуватися і в переносному значенні - впорядкованості, узгодженості в стосунках між будь-якими об'єктами.

Гармонія – це певний баланс між думками, почуттями, вчинками людини, узгодженість бажань, слів і дій. Гармонійна особистість тішить себе і

оточуючих своїм душевним здоров'ям, умінням ладнати з людьми і гарною пристосованістю до широкого кола ситуацій

Вправа. «Колесо життя» (10 хв)

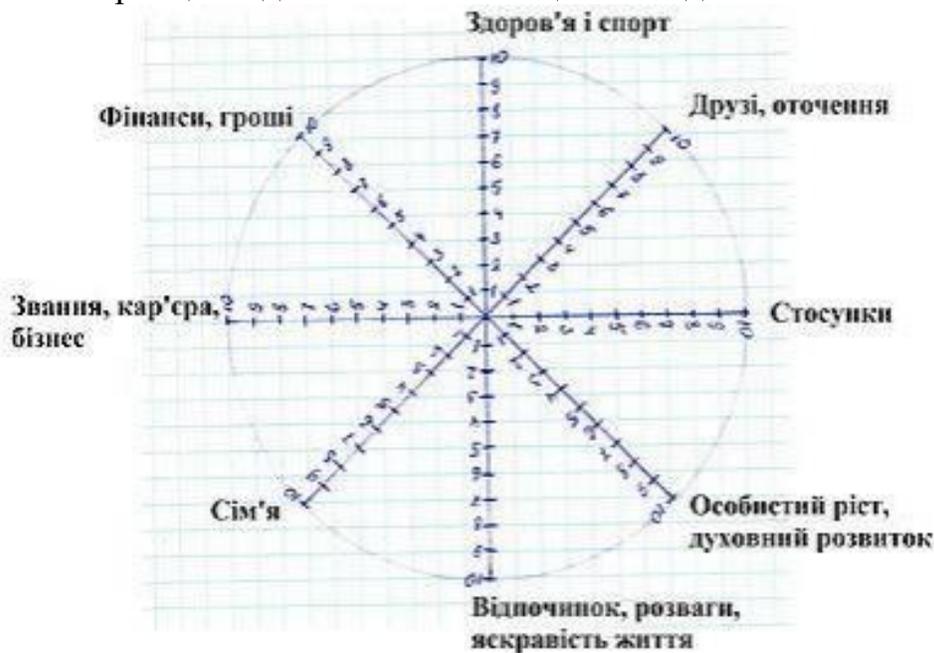
Для того, щоб підвищити мотивацію активної участі в тренінгу, вчителям пропонується побудувати так зване колесо життя. Вони отримують аркуші паперу формату А4 і малюють велике коло з вісьмома спицями.

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

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

Запитання для обговорення

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



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

Тест «Самооцінка особистості»

1. Якості особистості поділити на дві колонки В першу колонку виписати якості, які притаманні Вашому ідеалу (перелік “Мій ідеал”). Решту якостей виписати в колонку (перелік “Неідеал”).

Перелік якостей особистості

| | | | |
|---------------------|-------------------|--------------------|---------------------|
| 1. Акуратність | 11. Заздрість | | 31. Сором'язливість |
| 2. Безтурботність | 12. Захопленість | 21. Нестриманість | 32. Стриманість |
| 3. Боягузливість | 13. Злопам'ятство | 22. Образливість | 33. Терпимість |
| 4. Вередливість | 14. Легковір'я | 23. Обережність | 34. |
| 5. Вишуканість | 15. Мрійливість | 24. Педантичність | Турботливість |
| 6. Гордість | 16. | 25. Повільність | 35. Упертість |
| 7. Грубість | Наполегливість | 26. Поміркованість | 36. Холодність |
| 8. Жалісливість | 17. Ніжність | 27. Поступливість | 37. Чарівність |
| 9. Жвавість | 18. | 28. Рішучість | 38. Чуйність |
| 10. Життєрадісність | Невимушеність | 29. Розв'язність | 39. Щирість |
| | 19. Нервовість | 30. Самозабуття | 40. Ентузіазм |
| | 20. Нерішучість | | |

Короткий словник:

Вишуканий – той, хто вирізняється добрим естетичним смаком, приділяє велику увагу зовнішнім проявам.

Чарівний – той, хто викликає позитивні почуття, приємний, звабливий.

Ентузіазм – завзятість, емоційність при виконанні справи.

Розв'язність – нестриманість, некоректна поведінка, ігнорування інших.

Жалісливість – схильність до почуття жалості, співчуття.

Самозабуття – діяльність, що відрізняється великою захопленістю, при якій людина максимально занурюється в справу, яка викликає її інтерес, до того, що забуває про себе.

Невимушеність – здатність розкуто почувати себе в будь-якій ситуації, природність в поведінці.

Педантизм – “сліпе” дотримання встановлених норм, дріб'язкова точність.

2. В переліку “Мій ідеал” відмітити позначкою якості, які у Вас є реально за принципом “так – ні”, незалежно від рівня розвиненості якості. В переліку “Неідеал” відмітити будь-якою позначкою якості, яких у Вас немає, теж за принципом “так – ні”.

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

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

$$K_c = P / 40,$$

де K_c – коефіцієнт самооцінки.

5. Результати порівняти з оціночною шкалою.

Оціночна шкала

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

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

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

Психогеоетричний тест

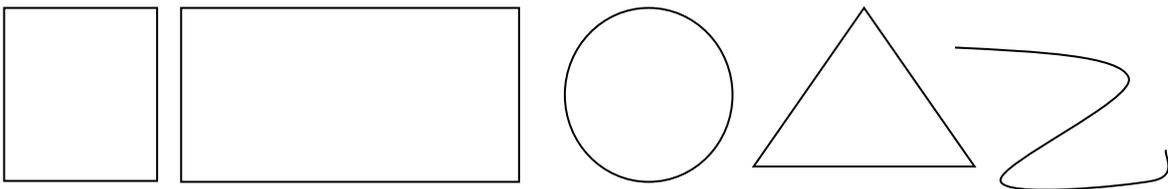
Психогеоетрія – цікава практична система дослідження особистості. Вона створена і широко застосовується в США. Її автор – Сьюзен Диллінгер, фахівець з підготовки управлінських кадрів. За деякими даними ефективність правильно виконаного психометричного тесту досягає 85 %.

Цей тест дозволяє:

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

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

Інструкція: Виберіть із п’яти фігур ту, стосовно якої ви можете сказати: це – Я. Спробуйте відчувти свою форму! Якщо вам буде важко зробити це, то виберіть фігуру, яка першою привернула вашу увагу. Потім прорангуйте фігури, які залишилися поза вашою увагою і запишіть їхні назви під відповідними номерами. Остання фігура під номером 5, буде точно не вашою формою, тобто формою, яка підходить вам найменше.



Коротка психологічна характеристика основних “форм” особистості. Фігура, що

опинилася на першому місці – це Ваша основна фігура чи суб’єктивна форма. Вона дозволяє визначити Ваші основні, домінуючі риси характеру чи особливості поведінки. Риси фігур, що їх Ви обрали наступними, – це риси, які Ви демонструєте тим рідше, чим далі від першої знаходиться та чи інша фігура. остання, п’ята фігура вказує на форму людини, взаємодія з якою викликає у Вас найбільші труднощі. Може статися, що жодна фігура Вам, чи іншій людині, не підходить. Тоді людину можна описати комбінацією з двох або навіть трьох форм. Нарешті, може статися, що Вам важко вловити інтуїтивне відчуття форми себе чи іншої людини. Тоді почніть з характеристик, що наведені для п’яти форм, намагайтеся використати їх для розуміння людей даного типу та прогнозу їх поведінки і поступово тренуйте в собі відчуття геометричної форми цих людей.

Квадрат. Якщо вашою основною формою є квадрат, то ви невтомний працівник. Працелюбність, наполегливість, потреба доводити розпочату справу до кінця, старанність, яка дозволяє досягати завершення роботи, – це те, чим відомі істинні “люди-квадрати”. Витривалість, терпіння і методичність зазвичай роблять їх висококласними спеціалістами у своїй галузі. Цьому сприяє невтомна потреба в інформації та колекціонування найнеймовірніших відомостей. “Люди-квадрати” скоріше “вираховують” результат, аніж здогадуються про нього. Вони надзвичайно уважні до деталей, дрібниць, а також люблять раз і назавжди заведений порядок. Усі ці якості сприяють тому, що “квадрати” можуть стати відмінними адміністраторами, виконавцями, але рідко бувають хорошими розпорядниками, менеджерами. Звичайно, всі названі чесноти “людей-квадратів” мирно співіснують зі слабкими місцями.

Трикутник. Ця форма символізує лідерство, і багато “трикутників” відчувають у цьому своє призначення: “Народжені, щоб бути лідерами”. Найхарактернішою особливістю “людей-трикутників” є здатність концентруватися на головній меті. Вони – енергійні, сильні особистості, які ставлять прозорі цілі і, як правило, досягають їх. “Люди-трикутники” дуже впевнені в собі, хочуть бути всьому правими. Це робить їх особистостями, які постійно конкурують з іншими. “Трикутник” – це установка на перемогу. Із “Трикутників” виходять прекрасні менеджери найвищого рівня управління. Саме до таких висот вони і прагнуть. І допомагає їм у цьому ще одна якість – майстерність “політичної інтриги”. Взагалі, “Трикутники” дуже симпатичні, привабливі люди, які змушують все і всіх обертатися навколо себе і без яких наше життя втратило б усю гостроту відчуттів.

Прямокутник. Символізує стан переходу та змін. Це люди, незадоволені тим способом і стилем життя, який вони ведуть у даний час, а тому перебувають у пошуках кращого стану. Найбільш характерні риси “Прямокутників” – непослідовність і непередбачуваність вчинків упродовж перехідного періоду. Тим не менш, як і у всіх людей, у “Прямокутників” виявляються і позитивні

якості, що приваблюють до них оточуючих. Це, перш за все, допитливість, жвавий інтерес до всього, що відбувається, та сміливість. Правда, зворотним боком цього явища є надмірна довірливість, навіюваність, наївність. Тому “Прямокутниками” легко маніпулювати. Якщо ви дійсно маєте “прямокутну форму”, будьте обережні! І пам’ятайте, що “прямокутність” – це лише стадія. Вона мине – і ви вийдете на новий рівень особистісного розвитку та збагатитесь набутим досвідом.

Коло. “Люди-кола” – це найкращі комунікатори серед п’яти форм насамперед тому, що вони найкращі слухачі. Вони характеризуються високою чутливістю, розвинутою емпатією – здатністю співпереживати, співчувати, емоційно відгукуватися на переживання іншої людини. “Людина- коло” відчуває чужу радість і відчуває чужий біль, як свій власний. “Люди- кола” відмінно “бачать” людей і в одну мить можуть розпізнати облудника і брехуна. Вони “вболівають” за свій колектив і високопопулярні серед колег по роботі. Але, як правило, вони слабкі менеджери і керівники у сфері бізнесу. По-перше, “Люди-кола”, через їх спрямованість скоріше на людей, ніж на справу, надто стараються догодити кожному. По-друге, “Кола” не відрізняються рішучістю. Якщо їм випадає керувати, то вони обирають демократичний стиль керівництва і намагаються обговорити практично будь-яке рішення з більшістю та заручитися їх підтримкою. Можна сказати, що “Кола” – природжені психологи. Для того, щоб очолити серйозний бізнес, “Людам-колам” не вистачає організаторських навичок.

Зигзаг (хвилясті лінії). Ця фігура символізує креативність, творчість. Це найбільш унікальна і єдина розімкнута фігура з п’яти. Якщо ви чітко обрали хвилясту лінію як свою основну форму, то ви, скоріше за все, істинний “правопівкульний” мислитель, вільнодумача людина. “Зигзаги” схильні бачити світ постійно змінним. Тому для них немає нічого більш нудного, як речі, які ніколи не змінюються: постійність, шаблон, правила та інструкції; люди, які завжди з усім погоджуються або роблять вигляд, що погоджуються. “Зигзаги” просто не можуть продуктивно працювати у добре структурованих ситуаціях. їм необхідна різноманітність, високий рівень стимуляції та незалежність від інших на своєму робочому місці. “Зигзаг” – найзбудливіша з усіх п’яти фігур. При цьому “людині зигзагу” не вистачає компромісності: вона нестримана, дуже експресивна, що разом з ексцентричністю часто заважає їй втілювати свої ідеї в життя.

Підсумок заняття

Практичне заняття 4

Тема: *Пізнавальні психічні процеси. Індивідуальні особливості психічних процесів.*

Мета: Ознайомити студентів із методиками вивчення індивідуальних особливостей психічних процесів, навчити аналізувати отримані результати та робити висновки щодо індивідуальних особливостей учасників.

Хід роботи:

1. Ознайомитися з теоретичним матеріалом.
2. Одержати методику дослідження логічної та механічної пам'яті.
3. Обробка результатів методики.
4. Домінуюча система сприйняття (С. Єфремцева)
5. Обробка результатів методики.

Теоретичні матеріали до виконання практичної роботи

Образи предметів і явищ, що виникають у процесі відчуття, сприймання, а також пов'язані з ними думки, емоції, дії не зникають безслідно, а фіксуються і зберігаються в мозку людини.

Пам'ять – це психічний процес, який відображає досвід людини шляхом запам'ятовування, збереження та наступного відтворення.

Без уявлень пам'яті неможлива розумова діяльність і взагалі здатність нормально жити. Людина, позбавлена пам'яті, за словами І.М.Сеченова, постійно перебувала б у стані новонародженої.

Процеси пам'яті.

Запам'ятовування – це процес прийому інформації, кодування її та реєстрації в пам'яті. Інформація записується в нашому мозку, залишає “слід“. Це перший етап, з якого починається пам'ять, в його основі лежить утворення тимчасових нервових зв'язків, які називаються *асоціаціями*. Ми запам'ятовуємо інформацію з різною швидкістю, різну за обсягом. Процес запам'ятовування може здійснюватися двома шляхами: смисловим і механічним. *Смислове, або логічне*, - це усвідомлене запам'ятовування, під час якого встановлюються зв'язки, активізуються попередні знання.

Механічне запам'ятовування – зазубрювання без розуміння суті, здійснення аналізу тощо. Це просте повторення, часто без усвідомлення змісту. Іноді воно дуже необхідне для короткочасної пам'яті. Однак рідко переходить у довготривалу пам'ять (таблиця множення, окремі номери телефонів).

Смислове запам'ятовування більш продуктивне: кодування інформації у даному випадку відбувається по-різному: за звучанням, значенням, написанням, зображенням, функціями, призначенням.

Збереження – це процес закріплення інформації у пам'яті. Святий Августин (бл. 400 років до н.е.) порівнював нашу пам'ять зі сховищем: “Я входжу у просторі палати пам'яті, де знаходяться скарби незчисленних образів (уявлень)... Коли я перебуваю у скарбниці, хочу, щоб все, що мені потрібно, з'явилося, і воно тут же з'являється...”.

Забування – процес, протилежний запам'ятовуванню, полягає у втраті чіткості уявлення подій, фактів, у зменшенні обсягу запам'ятованого. У його основі лежить стирання тимчасових нервових зв'язків.

Забування виконує кілька функцій. Завдяки йому ми маємо можливість зберігати у пам'яті те, що, дійсно, для нас є важливим, тобто, на думку багатьох вчених, забування запобігає перевантаженню мозку, сприяє адаптації до нових умов, виробленню нових навичок внаслідок стирання у пам'яті старих моделей; звільняє від тривоги чи відчуття болю.

Забування може бути повним і частковим.

Відтворення – процес відновлення інформації, повернення її зі “сховища“ у свідомість. Здійснюється відтворення завдяки активізації раніше утворених тимчасових нервових зв'язків при бажанні особистості чи за необхідності. Цей процес відбувається двома шляхами: впізнання та пригадування.

Індивідуальні особливості пам'яті.

Людей найбільше цікавить питання, якими є індивідуальні особливості пам'яті та як їх можна поліпшити, оскільки хороша пам'ять є запорукою успіху у будь-якій діяльності.

Індивідуальні відмінності пам'яті зумовлені типом вищої нервової діяльності людини. Люди з сильною нервовою системою мають кращі показники пам'яті при роботі в ускладнених умовах, бо у них більш виражена швидкість утворення умовних рефлексів. Вони виявляють переваги в заучуванні складного матеріалу з недостатньою логічністю. У людей зі слабкою нервовою системою існують переваги при запам'ятовуванні логічно пов'язаної вербальної інформації.

Перш за все у людей різні можливості запам'ятовування не лише тому, що пластичність кори головного мозку різна, але й тому, що кожен з нас має свій спосіб запам'ятовування – найзручніший і найефективніший:

- одні швидше запам'ятовують кольори, запахи, образи предметів та явищ (у них переважає *наочно-образний тип пам'яті*);
- інші ж легше й швидше запам'ятовують поняття, судження, тексти, формули тощо (це – *абстрактний, словесно-логічний тип пам'яті*).

Залежно від того, який зміст матеріалу і з якою метою його запам'ятовує людина, в неї формується професійна пам'ять. Образний вид пам'яті властивий інженерам і працівникам матеріального виробництва, художникам, письменникам, акторам і музикантам. Зоровий тип інтенсивніше формується у художників, інженерів, виробників, а слуховий – у музикантів і акторів. Отже, спостерігаючи за людьми, можна помітити, що одні краще запам'ятовують на слух (аудіалісти), інші – споглядаючи (візуалісти), треті – пишучи, тобто за допомогою рухових відчуттів. “Чисті” типи пам'яті трапляються дуже рідко. Здебільшого ми користуємося всіма типами пам'яті, залежно від мнемічних завдань, ситуації, маємо можливість постійно їх вдосконалювати.

Окрім типів, є ще й інші індивідуальні особливості пам'яті, такі, як обсяг, точність, швидкість запам'ятовування, готовність до актуалізації матеріалу, впевненість при відтворенні.

Обсяг пам'яті – кількість фактів, предметів, явищ, які людина здатна запам'ятати за певний час.

Точність запам'ятовування – здатність відтворювати інформацію максимально наближено до змісту, введеного у пам'ять.

Готовність до актуалізації матеріалу, уявлень, тобто швидкого відтворення при потребі. Це надзвичайно цінна якість. Одні з нас дуже швидко знаходять відповіді на будь-яке запитання у скарбницях пам'яті, інші ж витрачають на це чимало зусиль і часу.

Впевненість при відтворенні залежить від багатьох факторів: рівня знань, ерудиції та розвитку **мислення**, особистих домагань, навіювання, особливостей характеру та якостей волі особистості. Людина може мати знання, але не впевнена у собі або закомплексована, що знижує рівень відтворення.

Індивідуальні особливості пам'яті виявляються уже в дитинстві. У цьому віці пластична кора головного мозку, тому можливості вдосконалення пам'яті дуже великі.

Здебільшого у людей звичайний рівень пам'яті. Однак є люди з винятковим рівнем пам'яті – досконалою пам'яттю. Наприклад, Сенека міг запам'ятати і повторити дві тисячі слів у будь-якому контексті, усього лише раз почувши їх. Македонський, Наполеон, Суворов знали майже всіх своїх солдатів, а їх було чимало.

Є чимало прикладів, які свідчать про те, що в результаті добре організованої методики люди значно поліпшували свою пам'ять. У знаменитого німецького археолога Г.Шлімана була погана пам'ять. Але оскільки він збирався вивчати стародавній світ, то вирішив вчити мови. У процесі тренування його пам'ять стала феноменальною. Він вивчив 14 мов.

Визначимо шляхи покращення запам'ятовування будь-якого матеріалу:

- позбутися негативних емоцій, бо вони – ворог пам'яті;
- визначити головну думку змісту тексту;
- логічно згрупувати матеріал, тобто встановити внутрішні зв'язки між логічно завершеними частинами тексту;
- у кожній частині тексту знайти основну думку;
- спробувати підтвердити кожне теоретичне положення конкретними прикладами;
- встановити зв'язок нового матеріалу з попереднім, використовуючи закономірність запам'ятовування (нова інформація швидше фіксується і поглинається мозком, коли пов'язана з уже наявними знаннями);
- запрограмувати себе на запам'ятовування, повірити у свої сили;
- мотивувати необхідність тривалого запам'ятовування;
- використати пам'ять, яка розвинута краще (зорова, слухова, рухова), застосувати всі можливі види пам'яті;
- повторювати матеріал (перше повторення через 20 хвилин, друге – 1-2 години, третє – 3-4 години, четверте – 5-6 годин, п'яте – через добу);
- використовувати мнемотехнічні прийоми. Мнемотехніка – мистецтво запам'ятовувати – система різних способів, що полегшують цей процес і збільшують обсяг пам'яті. Це – стародавнє мистецтво запам'ятовувати шляхом створення штучних асоціацій.

Симонід 2500 років тому описав такий мнемонічний прийом: щоб запам'ятати різні відомості, слід уявити собі місто, поділене на багато вулиць. На кожній вулиці будинки, а в них – кімнати, і в кожній – ті чи інші спогади. Отже, той, хто запам'ятовує, пов'язує матеріал, що необхідно запам'ятати, з раніше засвоєною моделлю (римою, схемою - зразком).

Дослідження логічної та механічної пам'яті

Інструкція. Вам зачитають спочатку пари з логічним зв'язком, потім пари слів, логічно не пов'язаних (інтервал між словами - 2 секунди). Ви відтворюєте та записуєте слова правої частини ряду, які запам'ятали. Підраховуєте їх кількість у завданнях А і Б окремо.

| А) логічно пов'язані слова | Б) логічно не пов'язані слова |
|--|---|
| замок – ключ велосипед - їхати корова – молоко дерево – листок щітка – зуби окуляри – очі сніг – зима сонце – літо перо – папір машина – їхати голова – волосся кава – чашка книжка – учитель заняття – коледж яблуко - компот | гриб – диван синиця – трамвай сірник – вівця море – груша склянка – дрова зуби – компас ложка – півень клей – ворота черевики – вітер пиріг – нога жук – дощ влада – панчохи риба – пожежа олівець – метелик сніг - стілець |

Оцінювання результатів

Рівень пам'яті (логічної чи механічної) залежно від кількості відтворених слів:

12 і більше - високий;

9-11 - вище середнього;

6-8 - середній;

4-5 - нижче середнього;

3 і менше - низький.

Домінуюча система сприйняття

Мета: виявити домінуючу систему сприйняття в здобувачів освіти, визначити його тип (аудіалістичний, візуалістичний чи кінестичний).

Прочитайте запропоновані твердження. Поставте знак "+", якщо Ви згодні з цим твердженням, і знак "-", якщо не згодні.

1. Люблю спостерігати за хмарами і зірками.
2. Часто наспівую собі потихеньку.
3. Не визнаю моду, яка незручна.
4. Люблю ходити в сауну.
5. В автомашині колір для мене має значення.
6. Дізнаюся по кроках, хто увійшов в приміщення.
7. Мене розважає наслідування діалектам.
8. Зовнішньому вигляду надаю серйозного значення.

9. Мені подобається приймати масаж.
10. Коли є час, люблю спостерігати за людьми.
11. Погано себе почуваю, коли не задовольняються рухом.
12. Бачачи одяг у вітрині, знаю, що мені буде добре в ній.
13. Коли почую стару мелодію, до мене повертається минуле.
14. Люблю читати під час їжі.
15. Люблю поговорити по телефону.
16. У мене є схильність до повноти.
17. Волю слухати розповідь, який хтось читає, ніж читати самому.
18. Після поганого дня мій організм у напрузі.
19. Охоче і багато фотографую.
20. Довго пам'ятаю, що мені сказали приятелі або знайомі.
21. Легко можу віддати гроші за квіти, тому що вони прикрашають життя.
22. Увечері люблю прийняти гарячу ванну.
23. Намагаюся записувати свої особисті справи.
24. Часто розмовляю з собою.
25. Після тривалої їзди на машині довго приходжу до тями.
26. Тембр голосу багато мені говорить про людину.
27. Надаю значення манері одягатися, властивій іншим.
28. Люблю потягатися, розправляти кінцівки, розминатися.
29. Занадто тверда або занадто м'яке ліжко для мене мука.
30. Мені нелегко знайти зручне взуття.
31. Люблю дивитися теле- і відеофільми.
32. Навіть через роки можу дізнатися особи, які коли-небудь бачив.
33. Люблю ходити під дощем, коли краплі стукають по парасольці.
34. Люблю слухати, коли говорять.
35. Люблю займатися рухливим спортом або виконувати будь-які рухові вправи, іноді і потанцювати.
36. Коли близько цокає будильник, не можу заснути.
37. У мене непогана стереоапаратура.
38. Коли слухаю музику, відбиваю такт ногою.
39. На відпочинку не люблю оглядати пам'ятники архітектури.
40. Чи не виношу безлад.
41. Не люблю синтетичних тканин.
42. Вважаю, що атмосфера в приміщенні залежить від освітлення.
43. Часто ходжу на концерти.
44. потиск руки багато говорить мені про даної особистості.
45. Охоче відвідую галереї і виставки.
46. Серйозна дискусія - це цікаво.
47. Через дотик можна сказати значно більше, ніж словами.
48. У шумі не можу зосередитися.

Обробка отриманих результатів.

Підрахувати кількість стверджень, з якими здобувач освіти погодився, окремо для типів А (візуалістичний), Б (кінестетичний) та В (аудіалістичний). Найбільша кількість позитивних відповідей в одному з типів визначає домінуючу систему сприйняття учнем навколишнього світу.

Тип А (візуали): 1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45.

Тип Б (кінестети): 3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47.

Тип В (аудіали): 2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 37, 43, 46, 48.

Рівні перцептивної модальності (провідного типу сприйняття):

- 13 і більше - високий;

- 8-12 - середній;

- 7 і менш - низький.

Інтерпретація результатів:

Підрахуйте, кількість позитивних відповідей в кожному розділі ключа.

Визначте, в якому розділі більше відповідей "так" ("+"). Це Ваш тип провідної модальності. Це ваш головний тип сприйняття.

В результатах бажано виводити не тільки кількість балів за кожним показником, а й відсоток.

Види сприйняття

Розподіл людей на візуалів, аудіалів, кінестетів відповідно до основ нейролінгвістичного програмування (НЛП) дозволяє виявити у них домінуючий орган почуттів. При цьому одне переважне сенсорне сприйняття світу у людини не означає придушення ним інших. Для людей характерно наявність всіх каналів, за якими вони пізнають світ:

1. Візуальний. При ньому у людини переважно розвинена зорова система сприйняття навколишньої дійсності. Для нього має значення колір, форма.

2. Слуховий. Домінує орган слуху і відповідне йому світосприйняття за допомогою звуків, тембрів, мелодій, гучності.

3. Кінестетический. Переважає дотикова функція. Людині простіше розпізнати той чи інший предмет за запахом, смаком, дотиком.

Характеристика аудіалов, візуалів, кінестетиків включає в себе:

- домінуючий орган, який бере участь в сприйнятті людиною навколишнього світу;

- вплив провідного каналу сприйняття на характер;

- співвідношення виду сприйняття з типом особистості людини;

- набір відмінностей однієї форми оцінювання людиною навколишньої дійсності від інших.

Характеристика візуалів

Аудіали, візуали, кінестетики відрізняються один від одного за характером, способом спілкування, зовнішніми ознаками. Особливістю візуалов є їх сприйняття світу за допомогою зорових образів. Домінуючий орган почуттів у

них - очі. При цьому інші форми оцінки світу у таких людей розвинуті не менше, але їм простіше і зручніше обробляти інформацію, що надходить саме через зір.

Виявити візуала можна за характерною мімікою. Вона служить його відмінною рисою. Багато що визначається за погляду людини:

- спрямований вгору і вліво при прагненні згадати будь-яку інформацію;
- вгору і вправо, коли людина фантазує;
- прямо і вдалечінь при розумовій діяльності.

Зазначені ознаки характерні для людей з переважаючим візуальним каналом світосприйняття. За поглядом візуала можна визначити, говорить він правду чи бреше.

Цікаво! Візуаліст, який намагається сказати неправду, дивиться вгору і вправо, коли йому ставлять конкретне питання.

Для візуалів характерні наступні особливості:

- сприйняття інформації через образи;
- виражена жестикуляція;
- використання при розмові слів «бачити», «помітити», «мені здається», «погляньте», «подивіться»;
- сприйняття в процесі навчання тільки візуальної інформації у вигляді графіків, схем, малюнків, фотографій, експериментів;
- звернення уваги на зовнішність інших людей, їх міміку, жести, пози;
- гарну уяву.

Для візуала важливий зовнішній вигляд. Він сприйнятливий до всього, що бачить. Такі люди цінують красу світу і окремих його предметів. Вони не люблять бруд, неохайність і безлад. Якщо дитина є візуалом, то в процесі навчання він буде краще засвоювати інформацію, що подається в схематичному і ілюстрованому вигляді.

Люди даного типу швидше за інших освоюють швидкочитання і краще сприймають інформацію в формі тексту. Для візуалів також характерна зорова пам'ять. Вони краще за інших запам'ятовують місцезнаходження предметів, добре орієнтуються на місцевості.

Візуалісти воліють тримати дистанцію при розмові з іншими людьми. Для них важлива зона комфорту. Причому відстань між ними і співрозмовниками має бути мінімум один метр. Погляд візуалов блукає і знаходиться в пошуку. Для успішного виконання поставлених завдань таким людям необхідна наявність чітких схем, наочних малюнків і образів.

Характеристика аудіалів

Для зазначеного типу сприйняття особливе значення представляє інформація, отримана через органи слуху. Аудіалом можна назвати людину, яка краще засвоює матеріал, прочитаний вголос. Особливо це важливо для школярів.

Діти-аудіали добре запам'ятовують тільки ті відомості, які були піднесені їм учителем в усній формі.

Для аудіала характерні такі ознаки:

- використання в промові «слухових» фраз («чув», «не можу зрозуміти», «скажи», «мені почулося», «послухай мене»);
- гарне сприйняття музики, бесід;
- непоганий слух;
- необхідність повної тиші при зосередженні на чому-небудь;
- висока вимогливість як до своєї, так і чужої мови;
- велика любов до музики;
- чутливість до розмов;
- хороша слухова пам'ять.

Увага! При розмові з аудіалом важливо не підвищувати тон і не кричати, оскільки це викликає відторгнення у нього до співрозмовника.

Люди зазначеного типу вважаються хорошими оповідачами. Вони добре вміють обговорювати з іншими будь-яке питання. Так вони краще засвоюють будь-який матеріал. Аудіали більше за інших орієнтовані на спілкування. Це один з найбільш комунікабельних типів людей.

Аудіалісти гірше інших запам'ятовують обличчя людей і не завжди добре орієнтуються в просторі. Але вони краще за інших дізнаються людини по голосу. Визначити таких людей вдається по погляду. У них він зазвичай спрямований або вправо, або вліво.

Аудіали менше за інших схильні до конфліктів і частіше вважають за краще не підвищувати голос. У них він зазвичай рівний, а мова розмірена і спокійна. Найпоширеніша професія серед аудіалістів - музикант. З урахуванням товариськості і вміння вести розмову такі люди домагаються успіху в роботі, пов'язаної з ораторським мистецтвом.

Для аудіала має значення тільки конкретний факт без зайвих подробиць. Йому важливий контакт з людиною, який має приємний для нього тембром голосу. Вони звертають менше уваги на зовнішній вигляд людей, керуючись переважно слуховими відчуттями.

Опис кінестета

Визначити таку людину можна по ряду ознак:

- часте вживання слів з вираженим емоційним відтінком («схвильований», «мурашки по шкірі», «я захоплений»);
- часті дотики до співрозмовника;
- близька дистанція з людиною при розмові;
- непосидючість;
- емоційність;
- краще засвоєння інформації через рухи і дотик.

Кінестетик добре пізнає світ за допомогою особистого досвіду. Він воліє практику, а не теорію. При цьому йому важливо брати безпосередню участь в процесі. Люди даного типу більше інших орієнтуються на смак, запах. Їм важливо особисто доторкнутися або спробувати предмет, щоб зробити необхідні висновки.

Кінестетики відносяться до числа діяльних людей. Їм можна дати точне визначення. Це трудоголіки, що не терплять бездіяльності. Кінестетики не відрізняються доброю увагою, вони погано концентруються на чому-небудь тривалій час. З цієї причини вони не люблять рутинну і монотонну роботу.

Кінестетикам притаманний особливий психологічний портрет. Незважаючи на прагнення таких людей перебувати на мінімальній відстані від співрозмовника під час розмови, вони вибагливі в спілкуванні. Близько до себе кінестетик може підпустити тільки того, хто завоював його довіру.

Цікаво! Для кінестетика особливо образливо порушення його особистого простору малознайомою людиною. Це не може пройти безслідно для нього.

Як і візуали, люди даного типу погано сприймають усну інформацію. Їм простіше пізнавати світ за рахунок наочних даних і шляхом особистого контакту. Для кінестетика важливий саме тілесний контакт з близькою людиною. Комфорт дуже важливий для кінестетиків. Будь-яка незручність провокує у кінестетика сильне роздратування. Такі люди люблять розмови, що стосуються почуттів і відчуттів. Для них важливий емоційний обмін зі співрозмовником.

Підсумок заняття

Література

1. Варій М. Й. Загальна психологія.: *підр. [для студ. вищ. навч. закл.]*/ В 18 М. Й. Варій – [3-тє вид.]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 1007 с.– ISBN 978-966-364-817-0
2. Волошина В. В., Долинська Л. В., Ставицька С. О., Темрук О. В. 3. 3. 3.
3. Загальна психологія: підручник / О.В. Скрипченко, Л.В. Долинська та ін. – К.: Лібідь, 2005. – С 175-203.
4. 3.Загальна психологія: Практикум: Навч. посібник. – К.: Каравела, 2005. – 280 с.
5. М.В.Лемак,В.Ю.Петрище Методичне видання психологу для роботи Збірник. - Ужгород, Видавництво О. Гаркуші, - 2012, - 616 с.
6. Пов'якель Н.І. Психопрофілактика конфліктів/К.: Шк. світ,2012. –128с.
7. Психологія та педагогіка сімейного спілкування: Навч. Посіб., 2-ге видання. – Київ, Веселка, 1998. – с.116-11

Психологія [Текст]: методичні вказівки до виконання практичних занять для здобувачів освітньо-професійного ступеня, фаховий молодший бакалавр галузь знань 24 Сфера обслуговування спеціальності 241 Готельно-ресторанна справа освітньо-професійна програма Готельно-ресторанна справа денної форми навчання / уклад. Н.В. Лопухович – Любешів ВСП «Любешівський технічний фаховий коледж ЛНТУ, 2024. – 41 с.

Комп'ютерний набір і верстка:
Редактор:

Н.В.Лопухович
Н.В. Лопухович

Підп. до друку _____ 2024 р. Формат А4
Папір офіс. Гарн. Таймс. Умов. друк. арк. _____
Обл. вид. арк. _____ Тираж 15 прим.