

МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ.О.О.БОГОМОЛЬЦЯ
КАФЕДРА ЗАГАЛЬНОЇ І МЕДИЧНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

КУРСОВА РОБОТА

На тему

**«Соціально-психологічна характеристика спілкування
в процесі спільної групової діяльності»**

Виконала:

студентка 3 курсу 6901 групи
Медико-психологічного факультету
Максименко Олександра Геннадіївна

Науковий керівник:

канд. псих. наук,
доцент кафедри загальної і
медичної психології
Городнова Надія Миколаївна

Завідувач кафедри професор Матяш М.М.

КИЇВ 2019

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СПІЛКУВАННЯ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ	6
1.1 Аналіз літератури за проблемою дослідження спілкування в роботах вітчизняних та зарубіжних психологів.....	6
1.2 Основні складові спілкування в соціальній психології.....	9
1.3 Вербальне та невербальне спілкування в структурі міжособистісних взаємин.....	14
<i>Висновки до розділу 1</i>	18
РОЗДІЛ 2. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК СПІЛКУВАННЯ В ПРОЦЕСІ СПІЛЬНОЇ ГРУПОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	20
2.1 Роль спілкування у збільшенні ефективності спільної групової діяльності.....	20
2.2 Дослідження соціально-психологічних особливостей спілкування в процесі спільної групової діяльності.....	24
2.3 Психологічний та статистичний аналіз результатів констатуючого експерименту.....	27
2.4 Міні-тренінг щодо покращення здатності до взаємодії в процесі спільної групової діяльності.....	31
<i>Висновки до розділу 2</i>	35
ВИСНОВКИ	37
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	39
ДОДАТКИ	41

ВСТУП

Актуальність дослідження. Кожна людина має потребу у спілкуванні, налагодженні соціальних контактів. Постає вона як необхідність у нових враженнях, почуттях, знаннях, у бажанні поділитися з кимось своїми переживаннями й думками, обмінятися певною інформацією, налагодити стосунки. Спілкування є невід'ємним аспектом існування людини, важливою передумовою формування її як соціальної істоти, взаємодії з різноманітними спільнотами, а також необхідною умовою існування суспільства. У процесі спілкування відбувається інтелектуальна та емоційно-чуттєва взаємодія індивідів, досягається єдність і злагодженість їх дій, що зумовлює формування спільних настроїв і поглядів, взаєморозуміння, згуртованості й солідарності. Вони необхідні в колективній діяльності, оскільки становлять культурно-комунікативну основу соціального життя суспільства. У процесі розвитку індивіда потреба у спілкуванні має соціально-вибірковий характер.

Феномен спілкування виявляється в численних взаємозв'язках людей, в обміні діяльністю, інформацією, досвідом, вміннями й навичками, результатами праці тощо. Спілкування є й одним із виявів людської сутності, особистісною формою існування й функціонування суспільних відносин. Воно відображає об'єктивну потребу людей жити в соціумі, об'єднуватись і працювати один з одним. Спільна діяльність не може відбуватися без координації дій, узгодження цілей, обміну думками, формування внутрішнього світу людини, її свідомості, почуттів, знань. А це можливо лише завдяки спілкуванню.

Спілкування охоплює різноманітні взаємозв'язки, міжособистісні взаємини, здійснюється у різних формах і за допомогою різних засобів, які, будучи невід'ємним чинником культури, постійно вдосконалюються, збагачуються.

Об'єкт дослідження - проблема спілкування у соціальній психології.

Предмет дослідження - соціально-психологічна характеристика спілкування в процесі спільної групової діяльності

Мета дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні та експериментальному дослідженні соціально-психологічних особливостей спілкування в процесі спільної групової діяльності та у розробці практичних рекомендацій щодо покращення здатності до взаємодії в процесі спільної групової діяльності.

Для досягнення мети дослідження необхідно розв'язати наступні

завдання дослідження:

1. Проаналізувати основні теоретичні підходи до проблеми дослідження спілкування в роботах вітчизняних та зарубіжних психологів.
2. Охарактеризувати основні складові спілкування в соціальній психології.
3. Освітити роль спілкування у збільшенні ефективності спільної групової діяльності.
4. Провести експериментальне дослідження соціально-психологічних особливостей спілкування в процесі спільної групової діяльності.
5. На основі результатів констатуючого експерименту розробити практичні рекомендації щодо покращення здатності до взаємодії в процесі спільної групової діяльності.

Методи (методики) дослідження:- аналіз наукової літератури з проблеми дослідження;- спостереження;- бесіди;- психологічний констатуючий експеримент;- тестування (методика «Діагностика комунікативного контролю» М. Шнайдера; методика «Діагностика потенціалу комунікативної імпульсивності»

В.А. Лосенкова; методика «Виявлення інтегральних форм комунікативної агресивності» В.В. Бойко).

Теоретичне значення дослідження полягає в узагальненні та розширенні знань щодо соціально-психологічних особливостей спілкування в процесі спільної групової діяльності; у теоретичному обґрунтуванні чинників, що впливають на ефективність міжособистісної взаємодії в процесі соціальної інтеракції.

Практичне значення дослідження полягає в тому, що отримані результати можуть бути використані вчителями та педагогами для покращення взаємодії з учнями в процесі спілкування; учасниками різних соціальних груп для гармонізації взаємодії та взаємопорозуміння. Також отримані результати можуть використовуватися в процесі психодіагностичної роботи при наданні психологічної допомоги.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СПІЛКУВАННЯ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ

1.1 Аналіз літератури за проблемою дослідження спілкування в роботах вітчизняних та зарубіжних психологів

Проблема спілкування в процесі групової взаємодії розглядалася багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Нижче будуть наведені найзначніші концепції, що мають відношення до досліджуваної теми.

Л.П. Буєва припускає, що “спілкування є безпосередньо спостерігаєма і переживана реальність і конкретизація суспільних відносин, їх персоніфікація, особова форма.

Спробу інтегрувати в межах єдиної концепції різноманітні соціально-психологічні підходи до проблеми спілкування здійснила Г.М. Андреева. Характеризуючи спілкування, вона виділила в ньому три взаємопов'язані сторони: комунікативну (обмін інформацією між тими, хто спілкується), інтерактивну (організація взаємодії тих хто спілкується) і перцептивну (процес сприйняття одне одного партнерами і встановлення на цій основі взаємопорозуміння). Аналіз досліджень психологів приводить до висновку про те, що незалежно від того, чи визнає це сам дослідник, чи ні, але фактично майже всі дослідження орієнтовані на один із вищеназваних теоретичних напрямків.

Поряд з вище переліченими авторами, значення спілкування і його вплив на розвиток особистості вивчали такі радянські психологи, як Б.Г. Ананьєв і В.М. М'ясищев.

Б.Г. Ананьєв підкреслює, що особливою і головною характеристикою спілкування як діяльності є те, що через нього людина будує свої відносини з

іншими людьми. Він пише: “Поведінка людини виступає не тільки як складний комплекс видів його соціальної діяльності, за її допомогою приймає форму предметів оточуючий його світ, але і як спілкування, практична взаємодія з людьми в різноманітних соціальних структурах”.

Розглядаючи психологічне значення взаємодії, що здійснюється в формі спілкування, Б.Г. Ананьєв неодноразово підкреслює, що будучи обов'язковим компонентом праці, навчання, гри і всіх інших видів діяльності, які передбачають взаємодію людей, вона є основою, без якої неможливе пізнання ними діяльності, формування у них емоційного відклику на цю дійсність і оснований на цьому пізнанні і емоційним відношенням поведінки в цій дійсності.

Спілкування - настільки ж соціальне, як і індивідуальне явище. Тому так нерозривно пов'язане соціальне і індивідуальне в найважливішому засобі спілкуванні - мові, індивідуальним проявом, механізмом якого є мова.

Пантоміміка і жестикуляція, інакше кажучи, неречові форми спілкування, стають такими саме тоді, коли експресія поведінки виконує комунікативну функцію. Окрім речових і неречових засобів спілкування, Б.Г. Ананьєв виділяє і внутрішню сторону - пізнання учасниками спілкування одне одного, між особові відносини, саморегуляцію вчинків людини з урахуванням отриманого знання, перетворення внутрішнього світу людей, що приймають участь в спілкуванні.

Б.Г. Ананьєв чітко показав значимість категорії спілкування для загальної, вікової і педагогічної психології, а також для психології індивідуальних різностей.

В.М. М'ясищев також вніс значний вклад в розробку комплексу питань, що стосуються психології спілкування. За думкою В.М. М'ясищева, зв'язок відбиття людьми одне одного в спілкуванні з їх взаємовідносинами очевидний. В спілкуванні відбиваються стосунки людей з їх різноманітною активністю,

вибірковістю, позитивним або негативним характером. Засобом або формою спілкування і відносин є відносини людини з людиною.

Причини, які визначають наявність або відсутність відповідності між відношенням і звертанням учасників спілкування, В.М. М'ясищев бачив не лише в особливих властивостях кожного з тих хто спілкується, але і в обставинах спілкування, і, зокрема, в характері малої групи, яку утворюють люди, які спілкуються. Він вважав, що взаємовідносини відіграють значну роль в характері процесу взаємодії, і, в свою чергу, представляють результат взаємодії. Ті переживання, які виникають в процесі взаємодії, укріплюють, руйнують або реорганізують відносини.

Також В.М. М'ясищев відмічав, що спілкування може впливати на ті або інші характеристики психічних процесів, психічних станів і властивостей людини, істотно змінювати або перебудовувати. Роботи В.М. М'ясищева, в основному були в галузі загальної психології, але деякі його роботи були розроблені з точки зору медичної психології.

Особливостями ділового спілкування по визначенню А.С. Золотнякова є: партнер в діловому спілкуванні завжди виступає як особистість завжди значуща для суб'єкта; людей, що спілкуються, вирізняє велике взаєморозуміння в питаннях справи; головне завдання ділового спілкування - продуктивне співробітництво

До психологічних механізмів сприйняття в міжгруповому спілкуванні по визначенню А.Л. Потеряхіна відносять процес соціальної стереотипізації. Сутність його в тому, що відображення однієї або іншої людини будується на основі одних або інших схем.

Комунікація за твердженням А.Л. Потеряхіна, буде ефективною лише тоді, коли одержувач повідомлення правильно виконає його розшифрування, інакше виникне непорозуміння. Він вважає, що більшість конфліктів виникає при

невірному тлумаченні ставлення до партнера. Найчастіше сприймається не сутність справи, а ставлення до неї, тому реагують саме на це. Найголовніше для ділового спілкування вміння говорити та вміння вислухати.

На думку А.Г. Ковальова, ділове спілкування - це перш за все комунікація, тобто обмін інформацією, вагомою для тих, хто спілкується, що передбачає визначення наступних питань: які за якістю засоби комунікації та яким чином вірно ними користуватись в процесі спілкування; яким чином долати комунікативні бар'єри непорозуміння та робити комунікацію успішною.

Дослідження В. Зігерта та Л. Ланга, свідчать що втрати при монологічному спілкуванні складають близько 50%, а в деяких випадках і 80% від обсягу поданої інформації. Найефективнішою формою спілкування є діалог. В його основі - вміння задавати питання собі та іншим, вільне володіння.

Розглядаючи структуру діалогового спілкування, П. Міцич виділяє п'ять його стадій: початок бесіди, передання інформації, аргументація, нейтралізація, прийняття рішень. Цим стадіям відповідають п'ять основних принципів ведення ділових бесід: звернути увагу співрозмовника, збудити у нього зацікавленість, детально обґрунтувати бесіду, виявити інтереси й усунути сумніви, втілити інтереси співрозмовника в остаточне рішення.

1.2 Основні складові спілкування в соціальній психології

Спілкування є невід'ємним аспектом існування людини, важливою передумовою формування її як соціальної істоти, взаємодії з різноманітними спільнотами, а також необхідною умовою існування суспільства. У процесі спілкування відбувається інтелектуальна та емоційно-чуттєва взаємодія індивідів, досягається єдність і злагодженість їх дій, що зумовлює формування спільних

настроїв і поглядів, взаєморозуміння, згуртованості й солідарності. Вони необхідні в колективній діяльності, оскільки становлять культурно-комунікативну основу соціального життя суспільства. У процесі розвитку індивіда потреба у спілкуванні має соціально-вибірковий характер.

Феномен спілкування виявляється в численних взаємозв'язках людей, в обміні діяльністю, інформацією, досвідом, уміннями й навичками, результатами праці тощо. Спілкування є й одним із виявів людської сутності, особистісною формою існування й функціонування суспільних відносин. Воно відображає об'єктивну потребу людей жити в соціумі, об'єднуватись і працювати один з одним.

Спілкування - увесь спектр зв'язків і взаємодій людей у процесі духовного і матеріального виробництва, спосіб формування, розвитку, реалізації та регуляції соціальних відносин і психологічних особливостей окремої людини, що здійснюється через безпосередні чи опосередковані контакти, в які вступають особистості та групи.

Звужене тлумачення цього поняття пов'язане з міжособистісними стосунками людини.

Міжособистісне спілкування - процес предметної та інформаційної взаємодії між людьми, в якому формуються, конкретизуються, уточнюються і реалізуються їх міжособистісні відносини (взаємовплив, сприйняття одне одного тощо) та виявляються психологічні особливості комунікативного потенціалу кожного індивіда.

Міжособистісне спілкування є взаємодією людей, в якій кожен учасник реалізує певні цілі, водночас пізнаючи і змінюючи себе й співрозмовника.

Для соціальної психології принциповим є взаємозв'язок спілкування і діяльності. Маючи за основу ідею їх єдності, вона тлумачить спілкування як

реальність людських взаємин, які охоплюють усі форми спільної діяльності людей. Це означає, що будь-які форми спілкування належать до специфічних форм спільної діяльності. Тобто люди завжди спілкуються у відповідній діяльності. Серед учених є немало прихильників якнайширшого погляду на зв'язок діяльності і спілкування, згідно з яким спілкування тлумачиться і як аспект спільної діяльності, і як її продукт, їх опоненти вважають спілкування самостійним, незведеним до діяльності феноменом, доводячи, що процес спілкування є для людини не тільки засобом, а й метою. Згідно з таким розумінням спілкування не обов'язково зумовлюється потребою у спільній діяльності, воно може реалізовуватися і як самомотивований процес.

Отже, спілкування в соціальній психології трактується як особливий вид діяльності; специфічна соціальна форма інформаційного зв'язку; форма взаємодії суб'єктів; самостійна і незведена до діяльності категорія; процес міжособистісної взаємодії; обмін думками, почуттями і переживаннями; суттєвий аспект людської діяльності; реальність людських взаємин, що передбачає будь-які форми спільної діяльності людей; універсальна реальність буття людини, яка породжується і підтримується різними формами людських відносин, та ін. Очевидним є те, що діяльність людини, її спілкування з іншими взаємопов'язані й відокремлено існувати не можуть. Будь-який різновид, форма людської діяльності (гра, керівництво, виховання тощо) реалізуються через спілкування, а спілкування -- через них. Навіть спілкування з собою відбувається так, що людина подумки продовжує розмову зі своїм партнером.

Спілкування є явищем соціальним, його природа виявляється в соціумі. Будучи актом передавання соціального досвіду, норм поведінки, традицій, воно сприяє збагаченню знань, умінь і навичок учасників спільної діяльності, задовольняє потребу в психологічному контакті, є механізмом відтворення подій,

настроїв, координує зусилля людей, сприяє об'єктивному виявленню особливостей поведінки партнерів, їхніх манер, рис характеру, емоційно-вольової та мотиваційної сфер. Його соціально-психологічна специфіка полягає в тому, що у процесі взаємодії суб'єктивний світ одного індивіда розкривається для іншого, відбувається обмін думками, інтересами, почуттями, діяльністю, інформацією тощо. У результаті спілкування реалізуються певні контакти, міжособистісні відносини, здійснюється об'єднання (розмежування) людей, виробляються правила і норми поведінки. Успішність будь-яких контактів залежить від взаєморозуміння між партнерами по спілкуванню. У міжособистісних контактах розкривається увесь спектр якостей, комунікативний потенціал, соціальна значущість особистості, виявляються людські симпатії та антипатії, любов і дружба, сумісність і несумісність. Це свідчить про необхідність знати відносини між учасниками контактної групи, адже від них залежить система спілкування окремої особистості, розвиток її комунікативного потенціалу, засоби, що використовуються при взаємодії.

Соціальна психологія вивчає не лише форму, способи спілкування, а й його зміст - те, з приводу чого людина вступає в міжособистісні відносини.

Особистість у контексті спілкування реалізується на таких рівнях:

Спілкування - взаємовплив. Становлення та розвиток особистості є результатом психологічного впливу одного суб'єкта на іншого у процесі взаємодії, діалогу.

Спілкування - діяльність. Йдеться про включення соціально-психологічного досвіду в практику спілкування, реалізацію діяльнійої сутності спілкування, в якому особистість є його учасником, унікальною і неповторною індивідуальністю, суб'єктом діяльності.

Спілкування - обмін інформацією. Становлення особистості відбувається у процесі реалізації її комунікативних здібностей, якостей, умінь, комунікативної програми поведінки.

Спілкування - сприймання людьми одне одного. На цьому рівні реалізуються перцептивно-рефлексивні, емоційно-емпатійні можливості особистості, виникає взаєморозуміння (непорозуміння) між учасниками спілкування.

Спілкування - міжособистісні відносини. Йдеться про розвиток статусно-рольових та статево-рольових характеристик індивіда, прояв соціально-психологічних стереотипів його поведінки, складових певного соціально-психологічного типу.

Соціальна психологія зважає й на такі рівні реалізації особистості, як спілкування - обмін нормами, спілкування - обмін цінностями, спілкування - соціальна поведінка тощо.

Ця класифікація рівнів є дещо умовною, оскільки під час спілкування одночасно може відбуватися і обмін нормами, знаннями, цінностями, і взаємовплив, взаєморозуміння тощо.

Доосновних характеристик спілкування належать структура, функції, види, стратегії, тактики, стилі, засоби і форми.

Структура спілкування складається з наступних рівнів:

- Макрорівень. Спілкування як складна система взаємозв'язків індивіда з іншими людьми і соціальними групами, важливий аспект його способу життя.

- Мезорівень. Спілкування як сукупність цілеспрямованих логічно завершених контактів чи ситуацій взаємодії людей у конкретний період свого життя.

- Мікрорівень. Спілкування як взаємодія поведінкових актів.

Функції спілкування. Функціональні можливості спілкування реалізуються на різних рівнях, залежать від особливостей соціально-психологічного середовища, соціальної ситуації, змісту і мети взаємодії.

Існують наступні функції спілкування:

- Інформаційно-комунікативна (обмін інформацією). Охоплює процеси формування, передавання та прийому інформації. Реалізація її має кілька рівнів. На першому здійснюється вирівнювання розбіжностей щодо інформованості людей, що вступають у психологічний контакт. Другий рівень передбачає передавання інформації та прийняття рішень (спілкування реалізує цілі інформування, навчання та ін.). Третій рівень пов'язаний із прагненням людини зрозуміти інших (спілкування спрямоване на формування оцінок досягнутих результатів).

- Регуляційно-комунікативна (регуляція поведінки, спільної діяльності у процесі взаємодії). Завдяки спілкуванню людина регулює не тільки власну поведінку, а й поведінку інших людей і реагує на їхні дії.

- Афективно-комунікативна (регуляція емоційної сфери людини). Вона характеризує емоційну сферу людини, в якій виявляється її ставлення до навколишнього середовища, в тому числі й соціального.

Види спілкування. За результативністю спільної взаємодії та досягнутим ефектом виокремлюють такі види спілкування:

- Необхідне. Йдеться про міжособистісні контакти, без яких спільна діяльність стає неможливою.

- Бажане. Передбачає міжособистісні контакти, що сприяють успішному розв'язанню виробничих, виховних та інших завдань.

- Нейтральне. За таких обставин міжособистісні контакти не заважають, але й не сприяють розв'язанню завдань.

- Небажане. Міжособистісні контакти, які ускладнюють досягнення завдань спільної взаємодії.

За безпосередністю контактів розрізняють міжособистісне та масове спілкування. Йдеться про те, що учасниками спілкування можуть бути як конкретні індивіди, так і опосередковані групи людей.

За типом зв'язків між учасниками взаємодії виокремлюють монологічне і діалогічне спілкування.

1.3 Вербальне та невербальне спілкування в структурі міжособистісних взаємин

Невербальна комунікація. Невербальне спілкування відбувається, як правило, неусвідомлено, мимовільно. Хоча люди певним чином контролюють своє мовлення, можна шляхом аналізу міміки, жестів, інтонації оцінити правильність, щирість. Для розуміння невербальних елементів спілкування необхідне, як правило, спеціальне навчання.

Невербальні засоби передавання інформації людина освоює раніше, ніж вербальні. Немовля починає розрізняти емоційні стани матері, реагує на інтонацію голосу, вираз обличчя, жести, дотики. У дорослих при контактах з незнайомими перше враження виникає саме завдяки засобам невербального спілкування (візуальний контакт, експресія, емпатія - здатність до співпереживання).

Одним з важливих параметрів, що характеризують невербальну комунікацію, є міжособистісний простір - дистанція, яка неусвідомлено встановлюється в процесі безпосереднього спілкування між людьми. Чим тісніші стосунки між людьми, тим менша просторова дистанція між ними в процесі спілкування. Ця дистанція залежить від національних еталонів поведінки,

соціального статусу, віку, психологічних особливостей. Надто близька, як і віддалена, дистанція негативно відбивається на ефекті спілкування. Найближче спілкуються близькі знайомі, родичі. Збільшення міжособистісного простору може викликати неприємні почуття. Зацікавлені один в одному співрозмовники зменшують дистанцію спілкування, психічно тривожні намагаються збільшити відстань. Жінки схильні перебувати дещо ближче до співрозмовника, ніж чоловіки. Середньоєвропейські межі дистанції між співрозмовниками- друзями становлять 0,5-1,2 м (міжособистісний простір), для неформальних соціальних та ділових стосунків - 1,2-3,7 м (соціальний простір); простір, більший ніж 3,7 м, дає можливість утриматися від спілкування або перевести його в площину формальних стосунків.

Міжособистісний простір впливає на візуальний контакт (контакт очима). Найінформативніший елемент зовнішнього вигляду людини - обличчя. Тому візуальний контакт є надзвичайно важливим у невербальному спілкуванні. Фіксація погляду на іншому означає не тільки зацікавленість, а й зосередженість. Але пильний тривалий погляд на людину викликає в неї відчуття збентеженості й може сприйматися як ознака ворожості. Взаємний візуальний контакт легше підтримувати, обговорюючи приємні питання. З того, як люди дивляться один на одного, можна з'ясувати, які між ними стосунки. Ми схильні довше дивитися па тих, ким захоплюємося, уникаємо погляду в ситуації суперництва. Підтримання візуального контакту допомагає партнеру відчутти ставлення до нього співрозмовника. Погляд може регулювати розмову. Коли один з учасників діалогу закінчує говорити, то він дивиться на співрозмовника, очікуючи на продовження.

Під час спілкування інформативну функцію виконують експресивні реакції (від лат. *expressio*- виразність). До них належать: міміка, пантоміміка, жести, інтонація голосу. Вони характеризують інтенсивність вияву переживань людини.

Характерною ознакою міміки (експресивних рухів м'язів обличчя) є її універсальність та специфічність для вираження різних емоцій. Інтерпретація емоцій пов'язана з подвійною природою міміки. З одного боку, міміка зумовлена природженими факторами відображення універсальних емоцій на обличчі, таких як жах, радість, біль. Вони зрозумілі людям різних культур. З іншого - міміка залежить від особливостей певної соціальної культури, конкретних норм, еталонів. Національні, етнічні, культурні стандарти відбиваються на мімічних реакціях, зумовлюють певну форму їх протікання. Посмішка означає позитивне ставлення до іншої людини, сльози є універсальною ознакою скорботи, однак форма вияву цих реакцій - коли, як, як довго слід посміхатися чи плакати - залежить від національних, соціокультурних особливостей. Позитивні емоції досить рівномірно відбиваються на обох боках обличчя, негативні емоції - чіткіше на лівому боці. Найбільш експресивними є губи людини, її брови, рухи м'язів у нижній частині обличчя.

Емоційні переживання людини можна визначити з її пантоміміки: жестів, пози, рухів. Жести, міміка, інтонація допомагають людині, яка говорить, зосередити увагу співрозмовника, виразити своє емоційне ставлення до інформації, яку вона передає.

Вербальна комунікація. Комунікативна взаємодія людей відбувається переважно у вербальній (словесній) формі - в процесі мовного спілкування. Його особливість полягає в тому, що воно за формою і за змістом спрямоване на іншу людину, включене в комунікативний процес, є фактом комунікації.

У процесі спілкування мовлення виконує також інформативну функцію. Виділяють інформацію інструментальну, що стосується безпосередньо засобів розв'язання певного завдання, та експресивну, що торкається оцінок, самооцінок, емоційних зв'язків між членами групи (тобто цей вид інформації має

соціально-емоційний характер). Інструментальна інформація більше пов'язана з регуляцією власне діяльності. З допомогою експресивної інформації активно регулюється взаємодія між членами групи. Між цими двома видами інформації важко провести чітке розмежування, може йтися скоріше про перевагу одного з цих видів, що визначається конкретними умовами діяльності та взаємодії.

Мовлення є засобом емоційного впливу, який стимулює або гальмує дію певного члена групи. Емоційно-позитивний вплив (заохочення) та емоційно-негативний вплив (покарання) регулюють спільні дії партнерів. Це сприяє кращому розумінню ситуативних цілей, що поліпшує ефективність групової діяльності. Без застосування комунікативних категорій «схвалення» та «несхвалення» неможлива ніяка координація спільної діяльності.

Акт вербальної комунікації - це діалог, що складається з промовляння та слухання. Вміння промовляти є давнім предметом дослідження. Існує спеціальна наука - риторика, викладається спеціальна дисципліна - ораторське мистецтво.

У діалозі нас частіше цікавить те, чи зрозумів нас інший, ніж те, чи зрозуміли ми його. Це деформує процес спілкування. Найкращий метод уникнути цього - нереклексивне слухання. Сутність його полягає у невтручанні в мову співрозмовника (умовно-пасивне слухання).

Реклексивне слухання необхідне для ефективного спілкування у зв'язку з обмеженнями й труднощами, що виникають у процесі спілкування.

З'ясування - це звернення до співрозмовника за уточненнями. Воно проводиться з допомогою «відкритих» і «закритих» запитань. «Закриті» запитання вимагають відповіді типу «так» чи «ні». «Відкриті» змушують дати розгорнуту або уточнюючу відповідь. Доцільніше користуватися переважно «відкритими» запитаннями, тому що «закриті» переключають співрозмовника з позиції

пояснюючого на позицію власного захисту, а це може загострити конфліктну ситуацію.

Мета перефразування - власне формулювання почутої інформації, особливо коли інформація здається нам зрозумілою. Власне формулювання почутого підсилює адекватність змісту бесіди.

Відображення почуттів акцентує увагу на емоційному стані співрозмовника, його ставленні до змісту бесіди. Хоча різниця між почуттями та змістом повідомлення певною мірою відносна і її не завжди можна чітко визначити, але у випадках, коли співрозмовник побоюється негативної оцінки, він може приховувати своє ставлення до певних подій, фактів.

Резюмування є сенс застосовувати під час тривалих бесід, його функція -- підбити підсумки бесіди або поєднати окремі її фрагменти в єдиний змістовий контекст.

Розглядаючи структуру діалогового спілкування, П. Міцич виділяє п'ять його стадій: початок бесіди, передання інформації, аргументація, нейтралізація, прийняття рішень.

Висновки до розділу 1

Спілкування - це та сторона людської діяльності, яка передбачає зв'язок, взаємодію та взаємовплив людей у процесі матеріального та духовного виробництва. Це спосіб реалізації соціальних відносин, які відбуваються через безпосередні або опосередковані контакти, в які особистість або група вступають у процесі їх життєдіяльності.

Рівні спілкування - ритуальний (соціально-рольовий); діловий (спільна діяльність); інтимно-особистісний (задоволення потреб у співчутті, емпатії).

Афіліація - це потреба у спілкуванні, емоційному контакті, дружбі. Передумовою виникнення афіліації є атракція - позитивні відчуття по відношенню до іншого, потреба у дружбі з ним.

Функції спілкування: контактна, інформаційна, стимулююча, координаційна, розуміння партнера, емотивна, встановлення відносин, вплив на інших.

У структурі інтеракції відокремлюють дві сторони - внутрішня (обмін почуттями, емоціями) та зовнішня (обмін вміннями, навиками, що є практичним аспектом спілкування).

Види інтеракції:

- співробітництво (дії, що сприяють спільній діяльності);
- суперництво (дії, що створюють перешкоди на шляху до взаємопорозуміння).

Серед форм міжособистісної взаємодії відокремлюють: деструктивні форми (агресія, обман, егоїзм, конфлікт) та конструктивні форми (дружба, любов, альтруїзм).

РОЗДІЛ 2. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК СПІЛКУВАННЯ В ПРОЦЕСІ СПІЛЬНОЇ ГРУПОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1 Роль спілкування у збільшенні ефективності спільної групової діяльності

Вступаючи в спілкування, тобто звертаючись до когось із питанням, проханням, наказом, пояснюючи або описуючи щось, люди ставлять перед собою ціль вплинути на іншу людину.

Цілі спілкування відбивають потреби спільної діяльності людей. Це не виключає випадків порожньої балаканини, так званого фатичного спілкування (від лат. *fatuus* - дурний), беззмістовного використання комунікативних засобів з єдиною метою підтримки самого процесу спілкування.

Спілкування має або припускає деякий результат - зміну поведінки й діяльності інших людей. Таке спілкування виступає як міжособистісна взаємодія, тобто сукупність зв'язків і взаємовпливів людей, що складаються в процесі їх спільної діяльності. Міжособистісна взаємодія являє собою послідовність розгорнутих у часі реакцій людей на дії один одного.

Спільна діяльність і спілкування протікають в умовах соціального контролю, здійснюваного на основі соціальних норм прийнятих у суспільстві зразків поведінки, що регламентують взаємодію й взаємини людей.

Суспільство виробляє як соціальні норми специфічну систему зразків поведінки, ним прийнятих, схвалюваних, культивуємих і очікуваних від кожного, хто перебуває у відповідній ситуації. Їхнє порушення включає механізми

соціального контролю, що забезпечує корекцію поведінки, яка відхиляється від норми.

Діапазон соціальних норм надзвичайно широкий - від зразків поведінки, що відповідає вимогам трудової дисципліни, військового довга й патріотизму, до правил увічливості.

Соціальний контроль у процесах взаємодії здійснюється відповідно до ролей, використовуваних людьми, що спілкуються. Під роллю розуміється нормативно схвалюваний зразок поведінки, очікуваний навколишніми від кожного, хто займає дану соціальну позицію (за посадою, віковими або статевими характеристикам, положенням в родині тощо).

Та сама людина, як правило, виконує різні ролі, входячи в різні ситуації спілкування.

Взаємодія людей, що виконують різні ролі, регулюється рольовими очікуваннями. Прагне або не прагне людина, але навколишні очікують від нього поведінки, відповідної до певного зразка. Те або інше виконання ролі обов'язковооодержує суспільну оцінку, і скільки-небудь значне відхилення від зразка засуджується.

Отже, необхідною умовою успішності процесу спілкування є відповідність поведінки взаємодіючих людей очікуванням один одного.

Не можна уявляти собі процеси спілкування завжди й при всіх обставинах, що гладко протікають і позбавлені внутрішніх протиріч. У деяких ситуаціях виявляється антагонізм позицій, що відбиває наявність взаємовиключних цінностей, завдань і цілей, що іноді обертається взаємною ворожістю - виникає міжособистісний конфлікт. Соціальна значимість конфлікту різна й залежить від цінностей, які лежать в основі міжособистісних відносин.

Причиною виникнення конфліктів є також неподоланні значеннєві бар'єри в спілкуванні, що перешкоджають налагодженню взаємодії людей, які спілкуються. Значеннєвий бар'єр у спілкуванні - це розбіжність змістів висловленої вимоги, прохання, наказу для партнерів, що створює перешкоду для їхнього взаєморозуміння й взаємодії.

Крім загальноприйнятої системи значень, слова, як і інші факти свідомості людини, мають деякий особистісний зміст, деяку особливу значимість, індивідуальну для кожного. Співвідношення значень і особистісного змісту було досліджено в працях О.М. Леонтьєва. Якщо зовнішня чуттєвість зв'язує у свідомості суб'єкта значення з реальністю об'єктивного світу, то особистісний зміст зв'язує їх з реальністю самого його життя в цьому світі, з її мотивами. Особистісний зміст і створює упередженість людської свідомості.

За взаємодією й комунікативною стороною спілкування виступає його перцептивний аспект - здійснюване в спілкуванні взаємне сприйняття його учасників.

Спілкування стає можливим тільки в тому випадку, якщо люди, що вступають у взаємодію, можуть оцінити рівень взаєморозуміння й усвідомити те, що являє собою партнер по спілкуванню. Учасники спілкування прагнуть реконструювати у свідомості внутрішній світ один одного, зрозуміти почуття, мотиви поведінки, відношення до значимих об'єктів.

Однак ця реконструкція внутрішнього світу іншої людини - завдання досить складне. Суб'єктові безпосередньо даний лише зовнішній вигляд інших людей, їх поведінка й учинки, використовувані ними комунікативні засоби, і йому доводиться проробити певну роботу для того, щоб, опираючись на ці дані, зрозуміти, що являють собою люди, з якими він вступив у спілкування, зробити висновок про їхні здатності, думки, наміри тощо.

Сам по собі окремий учинок однозначно не пов'язаний із внутрішнім психологічним планом, і ця обставина перетворює міжособистісне сприйняття в розв'язок психологічного завдання. Перцептивний аспект спілкування - це сприйняття, розуміння й оцінка людини людиною. Пізнаючи інших людей, індивід одержує можливість краще, більш надійно визначити перспективи спільної діяльності з ними. Від точності "прочитання" їх внутрішнього світу залежить успішність погоджених дій.

В актах взаємного пізнання повинен бути виділений ще один найважливіший механізм міжособистісного сприйняття - рефлексія.

Рефлексія входить до складу сприйняття іншої людини. Зрозуміти іншого означає, зокрема, усвідомити його відношення до себе як до суб'єкта сприйняття. Таким чином, сприйняття людини людиною можна вподібнити подвоєному дзеркальному відбиттю. Людина, відбиваючи іншого, відбиває й себе в дзеркалі сприйняття цього іншого.

У процесах спілкування ідентифікація й рефлексія виступають у єдності. Якби кожна людина завжди розташовувала повною, науковообґрунтованою інформацією про людей, з якими вона вступив у спілкування, то вона могла би будувати тактичні взаємодії з ними з безпомилковою точністю. Однак у повсякденному житті суб'єкт, як правило, не має подібної точної інформації, що змушує його приписувати іншим причини їх дій і вчинків. Причинне пояснення вчинків іншої людини шляхом приписування їй почуттів, намірів, думок і мотивів поведінки називається каузальною атрибуцією.

Каузальна атрибуція здійснюється найчастіше неусвідомлено - або на основі ідентифікації з іншою людиною, тобто при приписуванні іншому тих мотивів або почуттів, які сам суб'єкт, як він вважає, виявив би в аналогічній

ситуації, або шляхом віднесення партнера по спілкуванню до певної категорії осіб, у відношенні якої вироблені деякі стереотипні уявлення.

Людина утворює стереотип як образ людини, яким користується як штампом. Стереотипізація може створюватися як результат узагальнення особистого досвіду суб'єкта міжособистісного сприйняття, до якого приєднуються відомості, отримані із книг, кінофільмів тощо.

Проблеми комунікативної діяльності, міжособистісної взаємодії й сприйняття людини людиною досліджуються соціальною психологією і в наш час.

2.2 Дослідження соціально-психологічних особливостей спілкування в процесі спільної групової діяльності.

У курсовій роботі з метою дослідження соціально-психологічних особливостей спілкування в процесі спільної групової діяльності були застосовані наступні методики: методика «Діагностика комунікативного контролю» М. Шнайдера; методика «Діагностика потенціалу комунікативної імпульсивності» В.А. Лосенкова; методика «Виявлення інтегральних форм комунікативної агресивності» В.В. Бойко.

Діагностика комунікативного контролю М. Шнайдера (див. Додаток А).

Призначення. Методика призначена для вивчення рівня комунікативного контролю. Згідно з М. Шнайдером, люди з високим комунікативним контролем постійно стежать за собою, добре інформовані, де і як поводитися. Управляють своїми емоційними проявами. Разом з тим вони зазнають значних труднощів у спонтанності самовираження, не люблять непрогнозованих ситуацій. Люди з низьким комунікативним контролем безпосередні й відкриті, але можуть сприйматися навколишніми як зайво прямолінійні й нав'язливі.

Тест складається з десяти питань, на кожне потрібно відповісти, поставивши знак «+», якщо респондент згодний з висловлюванням, або «-», якщо не згодний.

Питання до тесту див. у Додатку А.

Інструкція. Уважно прочитайте 10 висловлень, що відбивають реакції на деякі ситуації спілкування. Кожне з них оцініть як вірне (+) або невірне (-) стосовно до себе, поставивши поруч із кожним пунктом відповідний знак.

Обробка й інтерпретація

По 1 балу нараховується на відповідь «-» на питання 1,5, 7 і за відповідь «+» на всі інші питання. Підраховується сума балів.

0-3 бала - низький комунікативний контроль; висока імпульсивність у спілкуванні, відкритість, розкутість, поведінка мала піддається змінам залежно від ситуації спілкування й не завжди співвідноситься з поведінкою інших людей.

4-6 балів - середній комунікативний контроль; у спілкуванні людина безпосередня, щиро ставиться до інших. Але стримана в емоційних проявах, співвідносить свої реакції з поведінкою оточуючих людей.

7-10 балів - високий комунікативний контроль; постійно стежить за собою, управляє вираженням своїх емоцій.

Діагностика потенціалу комунікативної імпульсивності В.А. Лосенкова (див. Додаток Б).

Інструкція. Пропонований тест-опитувач містить 20 питань. До кожного з питань дана шкала відповідей. Уважно прочитайте кожне питання й обведіть кружечком номер обраної вами відповіді. У тесті немає «поганих» або «гарних» відповідей. Постарайтеся відчувати себе вільно й відповідати щиро. Надавайте перевагу тій відповіді, яка першою приходить вам у голову.

Питання до тесту див. у Додатку Б.

Обробка результатів. У процесі обробки результатів підраховують величину показника імпульсивності ПІ. Він являє собою суму балів, набрану по шкалах усього тесту-опитувача.

У даному тесті-опитувачі чотирибальна шкала відповідей.

Для питань 1, 2, 3, 5, 8, 9, 10, 13, 16 номер шкали відповідає кількості балів, тобто 1, 2, 3 або 4.

Для питань 4, 6, 7, 11, 12, 14, 15, 17, 18, 19, 20 бали підраховуються по шкалі у зворотному порядку, тобто шкалі 1 відповідають 4 бала; шкалі 2 - 3 бала, шкалі 3 - 2 бала й шкалі 4 - 1 бала.

Таким чином, показник імпульсивності може варіювати в різних людей від 20 до 80 балів.

Аналіз результатів. Імпульсивність -- це риса, протилежна вольовим якостям: цілеспрямованості й наполегливості. Чим більше величина показника імпульсивності ПІ, тем вище імпульсивність.

Рівень імпульсивності може бути охарактеризований як високий, середній і низький.

Якщо величина ПІ перебуває в межах 66-80, то імпульсивність високого рівня, тобто виражена сильно; якщо величина ПІ від 35 до 65, то рівень середній, імпульсивність помірна, а якщо 34 і менш -- то імпульсивність низького рівня. Високий рівень імпульсивності характеризує людину з недостатнім самоконтролем у спілкуванні й діяльності. Імпульсивні люди часто мають невизначені життєві плани, у них немає стійких інтересів, захоплюються то одним, то іншим.

Люди з низьким рівнем імпульсивності, навпаки, цілеспрямовані, мають ясні ціннісні орієнтації, проявляють наполегливість у досягненні поставлених цілей, прагнуть доводити почату справа до кінця.

Якщо імпульсивність висока, то слід скласти програму самовиховання, спрямовану на її зниження й збільшення цілеспрямованості. При цьому слід урахувати особливості локусу суб'єктивного контролю.

Визначення інтегральних форм комунікативної агресивності В.В. Бойко (див. Додаток В).

Призначення. Відмінністю даної методики є не тільки доступність, але й широта й інтегральність діагностичного діапазону. Вона дозволяє визначити крім тонких форм проявів агресивності й потребу в ній, і ступінь агресивного зараження, і здатність до гальмування, і способи перемикування агресивності.

Інструкція. У бланку для відповідей проставте свої відповіді - «так» або «ні» поруч із номером судження.

Питання до методики див. у Додатку В.

Обробка даних. Опитувач дозволяє вивести «індекс агресії» в діапазоні від 0 до 55 балів. За кожен відповідь, що відповідає «ключу», нараховується один бал; чим вище оцінка, тим більше проявляється вимірюваний показник агресивності.

Інтерпретація даних. Низький рівень агресії (від 0 до 8 балів) звичайно свідчить про нещирість відповідей респондента, про його прагнення відповідати соціальній нормі. Такі показники зустрічаються в людей зі зниженою самокритичністю й завищеними домаганнями.

Невисокий рівень агресії (9-20 балів) відзначається в більшості опитуваних. Він звичайно буває обумовлений спонтанною агресією й сполучений з невмінням перемикувати агресію на діяльність і неживі об'єкти (у цьому, можливо, немає необхідності).

Середній рівень агресії (21-30 балів) звичайно виражається в спонтанності, деякій анонімності й слабкій здатності до гальмування.

Підвищений рівень агресії (від 31 до 40 балів). До атрибутів, характерних для її середнього рівня, звичайно додаються показники розплати, провокації.

Високий рівень агресії (41 і більш балів) пов'язаний з одержанням задоволення від агресії, перейняттям агресії юрби, провокуванням агресії в навколишніх.

2.3 Психологічний та статистичний аналіз результатів констатуючого експерименту.

У курсовій роботі з метою дослідження соціально-психологічних особливостей спілкування в процесі спільної групової діяльності були застосовані наступні методики: методика «Діагностика комунікативного контролю» М. Шнайдера; методика «Діагностика потенціалу комунікативної імпульсивності» В.А. Лосенкова; методика «Виявлення інтегральних форм комунікативної агресивності» В.В. Бойко.

Дослідження було проведено на вибірці з 13 студентів третього курсу. Вік випробуваних 20 - 21 р.

За результатами першої методики «Діагностика комунікативного контролю» М. Шнайдера, низький показник комунікативного контролю мають п'ять випробуваних; середній показник мають шість випробовуваних; високий показник комунікативного контролю мають два випробувані.

Тобто, більшість випробуваних мають середній показник комунікативного контролю. Інші випробувані мають, здебільшого, низький показник.

Зведену таблицю за результатами першої методики див. у Додатку А, табл. А.1.

За результатами другої методики - «Діагностика потенціалу комунікативної імпульсивності» В.А. Лосенкова, низьку комунікативну імпульсивність мають шість випробуваних; середню комунікативну імпульсивність мають чотири випробувані; високу комунікативну імпульсивність мають три випробувані.

Тобто, більшість випробуваних мають низьку комунікативну імпульсивність.

Зведену таблицю за результатами другої методики див. у Додатку Б, табл. Б.1.

За результатами третьої методики - «Виявлення інтегральних форм комунікативної агресивності» В.В. Бойко, низьку комунікативну агресивність мають два випробувані; невисоку комунікативну агресивність мають три випробувані; середню комунікативну агресивність має один випробуваний; підвищену комунікативну агресивність мають чотири випробуваних; високу комунікативну агресивність мають три випробувані.

Тобто, більшість випробуваних мають підвищену або високу комунікативну агресивність.

Зведену таблицю за результатами третьої методики див. у Додатку В, табл. В.1.

Висновки за трьома методиками. Якщо порівняти результати всіх трьох методик (див. табл. 2.1), можна помітити наступні тенденції.

Більшість випробуваних, які мають низьку здатність до

Результати проведення методики «Виявлення інтегральних форм комунікативної агресивності» В.В. Бойко

комунікативного контролю за результатами першої методики, за результатами другої методики мають високу комунікативну імпульсивність та за

результатами третьої методики - високу або підвищену комунікативну агресивність.

Ті випробувані, які мають високу здатність до комунікативного контролю, проявляють низьку або середню комунікативну імпульсивність та низьку або невисоку комунікативну агресивність.

Ті випробувані, які мають середню здатність до комунікативного контролю, демонструють середню комунікативну імпульсивність та підвищену комунікативну агресивність.

Серед випробуваних було тільки два чоловіки, за результатами другої та третьої методики вони мають низькі або невисокі результати, тобто не здатні до прояву імпульсивності та агресивності при міжособистісному спілкуванні.

Таблиця 2.1

Результати проведення трьох методик

№	Результат першої методики	Результат другої методики	Результат третьої методики
1	Низький показник комунікативного контролю	Низька імпульсивність	Висока агресивність
2	Середній показник комунікативного контролю	Низька імпульсивність	Невисока агресивність
3	Низький показник комунікативного контролю	Висока імпульсивність	Висока агресивність
4	Середній показник комунікативного контролю	Висока імпульсивність	Підвищена агресивність
5	Низький показник комунікативного контролю	Низька імпульсивність	Висока агресивність
6	Середній показник комунікативного контролю	Низька імпульсивність	Підвищена агресивність

7	Середній показник комунікативного контролю	Середня імпульсивність	Середня агресивність
8	Високий показник комунікативного контролю	Середня імпульсивність	Низька агресивність
9	Низький показник комунікативного контролю	Висока імпульсивність	Підвищена агресивність
10	Низький показник комунікативного контролю	Низька імпульсивність	Низька агресивність
11	Середній показник комунікативного контролю	Середня імпульсивність	Невисока агресивність
12	Середній показник комунікативного контролю	Середня імпульсивність	Підвищена агресивність
13	Високий показник комунікативного контролю	Низька імпульсивність	Невисока агресивність

2.4 Міні-тренінг щодо покращення здатності до взаємодії в процесі спільної групової діяльності.

Із ціллю покращення здатності до взаємодії в процесі спільної групової діяльності, особливо для учнівських груп, можна використовувати наведені нижче вправи, щоодночасно є іграми. Мета цих вправ - покращити здатність до спілкування, зменшити емоційні бар'єри, підвищити згуртованість колективу. У курсовій роботі надаються приклади деяких вправ, які можна використовувати в процесі роботи з групою як шкільною, так і студентською. При виконанні описаних вправ покращується здатність не тільки до вербального, а й до невербального спілкування, що є передумовою формування емпатійної здатності, зниження упередженого відношення до інших.

Гра "Асоціації". Визначається ведучий, виходить за двері. Один з учасників придумує асоціації на самого себе. На яку тварину, птаха, дерево, квітку, будь-який предмет я схожий. Учасник-ведучий вертається в групу. Ведучий озвучує асоціації. Завдання вгадати людину з трьох спроб.

Вправа "Чотири кути - чотири вибори". Відставте убік стільці й столи, щоб учасники могли вільно ходити по приміщенню. На час гри вам знадобляться по чотири великі аркуші паперу (формат А3) і скотч. Прикріпіте в чотирьох кутах кімнати аркуші паперу й напишіть на них назви кольорів (червоний, синій, зелений, жовтий). Аркуші кріпляться на видних місцях. Члени групи стають на середину кімнати. Оголосите учасникам, що в ході гри вони зможуть краще довідатися один одного. Спочатку усі ходять по кімнаті, потім кожний зупиняється біля того аркуша паперу, який видасться йому найкращим. Усі учасники, ті, що зібралися в одному куті, розповідають один одному, чому вони вибрали саме цей колір. Кожний повинен запам'ятати всіх, хто перебуває в тому ж куті. У другому раунді можна написати на нових аркушах чотири пори року. У

третьому раунді Ви можете використовувати назви чотирьох музичних інструментів, наприклад: скрипка, саксофон, арфа, барабан. В четвертому намалуйте на папері геометричні фігури (поодній на кожному аркушу), наприклад, трикутник, квадрат, коло й фігуру неправильної форми. Після кожного раунду гравці збираються в середині кімнати. Порядок гри дотримується чітко: учасники повинні зупинитися біля того аркуша паперу, напис на якому подобається їм найбільше. При цьому вони запам'ятовують усіх зупинених поруч

Вправа «Сидячий і стоячий». Один з партнерів сидить, інший стоїть. Постарайтеся у цьому положенні вести розмову. Через кілька хвилин поміняйтеся позиціями, щоб кожний з вас випробував відчуття "зверху" і "знизу". Ще через кілька хвилин поділіться своїми почуттями.

Вправа "Автопортрет". Кожний гравець малює автопортрет. При цьому самі яскраві риси особистості (довгі вії, волосся, пухкі губи) навмисно перебільшуються. На виконання цієї частини завдання приділяється 5 хвилин. Гравці не повинні підглядати один за одним. Картини не підписуються. Наприкінці роботи аркуші паперу складаються вдвічі. При виконанні завдання багато учасників будуть зазнавати труднощів. Поясните їм, що малюнок не повинен мати фотографічну точність. Створювати мальовничий шедевр також не потрібно. Зберіть усі малюнки у велику коробку. Запропонуєте гравцям не дивлячись вийняти один аркуш. Кожний гравець повинен угадати, чий автопортрет він дістав. Усі по черзі показують малюнки й висловлюють припущення про те, хто є їхнім автором, діляться особистими враженнями. Інтерпретація результатів: Обговорення майже завжди проходить жваво. Більшу симпатію звичайно викликають ті "художники", хто зображував себе, не прикрашаючи.

Вправа "Вчимся цінувати індивідуальність". Члени групи розсідаються по колу, у кожного заготовлені папір і олівець. На початку гри скажіть приблизно наступне: "Ми часто прагнемо бути точно такими ж, як інші, і страждаємо, почувавши, що відрізняємося від інших. Іноді дійсно добре, коли ми - як усі, але не менш важлива й наша індивідуальність. Її можна й потрібно цінувати". Запропонуйте кожному гравцеві написати про якісь три ознаки, які відрізняють його від усіх інших членів групи. Це може бути визнання своїх очевидних гідностей або талентів, життєвих принципів і т.п. У кожному разі інформація повинна носити позитивний характер. Приведіть три приклади із власного життя, щоб учасникам стало повністю зрозуміло, що від них потрібно. Для створення ігрової атмосфери використовуйте свою фантазію й почуття гумору. Учасники записують свої імена й виконують завдання. Попередьте, що Ви зберете записи й зачитаете їх, а члени групи будуть відгадувати, хто є автором тих або інших тверджень. Зберіть листочки й ще раз відзначте позитивні аспекти того, що люди не схожі один на одного: ми стаємо, цікаві один одному, можемо знайти нестандартний розв'язок проблеми, дати один одному імпульси до зміни й навчання і т.д. Потім прочитайте кожний текст, і нехай гравці вгадають, ким він написаний. Якщо автора не вдається "обчислити", він повинен назватися сам.

Вправа "Скеля". Один учасник - альпініст, група вибудовується в шеренгу, імітуючи скелю. Завдання альпініста пройти уздовж скелі, долаючи перешкоди. Пройшовши шлях, альпініст встає наприкінці шеренги й примикає до скелі, шлях починає наступний учасник.

Вправа "Довірливе падіння". Робота в парах, по черзі з кожним учасником. Завдання: стоячи спиною до партнера впасти до нього на руки. Проводиться по черзі з кожним членом групи.

Вправа "Сліпий і поводитир". Вправа в парах. Учасники домовляються, хто яку відіграє роль. "Сліпий" зав'язує ока хусткою. Завдання ведучого: поводитир знайомить свого підопічного з навколишнім світом, передає своє відношення.

Гра "Правда або неправда". Члени групи сідають по колу; у кожного повинні бути наготові папір і олівець. Ведучий дає завдання написати учасникам три пропозиції, що відносяться особисто до них. Із цих трьох фраз дві повинні бути правдивими, а одна - ні. Один за іншим кожний учасник зачитує свої фрази, усі інші намагаються зрозуміти, що зі сказаного відповідає дійсності, а що - ні. При цьому всі думки повинні обґрунтовуватися.

Гра "Коллективне рахування". Учасники закривають очі. Завдання групи - називати один поодному числа від 1 до 20. Умови гри - кожне наступне число не може називати поруч сидячий учасник, не можна називати два числа підряд тому самому учасникові, не можна одночасно називати число двом і більш учасникам. Після кожної помилки, ведучий відновляє рахунок.

Вправа "Будь-яке число". Ведучий називає по імені кожного із гравців. Той миттєво повинен назвати яке-небудь число від одного до числа, рівного кількості учасників групи. Ведучий командує: "три-чотири!" Одночасно повинно встати стільки гравців, яке число назване. При цьому гравець, що назвав це випадкове число, сам може встати, а може залишитися сидіти.

Вправа «Павутина». Усі учасники сидять у колі. У ведучого клубок з нитками. Він залишає край нитки в себе й передаючи клубок учасникові говорить йому "Ім'я, ти мені подобаєшся, тому що...". І так кожний учасник. Передавати клубок можна будь-якому учасникові групи. Нитки потрібно залишати в себе, а клубок передавати. Після того, як усі учасники поплутані однією павутиною, потрібно звернути увагу на цілісність групи. Далі клубок потрібно змотати назад,

віддаючи його тому, хто передав тобі зі словами "Спасибі тобі Ім'я, за те що ти вважаєш мене ..."

Вправа "Вавилонська вежа". Індивідуальні завдання коротко прописані на окремих аркушах, кожний аркуш є строго конфіденційним для одного учасника. Наприклад, "Вежа повинна мати 10 поверхів" - листок з таким написом вручається одному учасникові, він не має права нікому його показувати і зобов'язаний зробити так, щоб намальована спільно вежа мала саме 10 поверхів. Друге завдання: "Уся вежа має коричневий контур" - це завдання для наступного учасника. "Над вежею розвіюється синій прапор", "У вежі всього 6 вікон" і т.д. Умови: учасникам заборонено розмовляти й взагалі як-небудь використовувати голос. Необхідно спільно намалювати Вавилонську вежу.

Висновки до розділу 2

Спілкування має або припускає деякий результат - зміну поведінки й діяльності інших людей. Таке спілкування виступає як міжособистісна взаємодія, тобто сукупність зв'язків і взаємовпливів людей, що складаються в процесі їх спільної діяльності. Міжособистісна взаємодія являє собою послідовність розгорнутих у часі реакцій людей на дії один одного.

Спільна діяльність і спілкування протікають в умовах соціального контролю, здійснюваного на основі соціальних норм прийнятих у суспільстві зразків поведінки, що регламентують взаємодію й взаємини людей.

Суспільство виробляє як соціальні норми специфічну систему зразків поведінки, ним прийнятих, схвалюваних, культивуємих і очікуваних від кожного, хто перебуває у відповідній ситуації. Їхнє порушення включає механізми

соціального контролю, що забезпечує корекцію поведінки, яка відхиляється від норми.

Сам по собі окремих учинок однозначно не пов'язаний із внутрішнім психологічним планом, і ця обставина перетворює міжособистісне сприйняття в розв'язок психологічного завдання. Перцептивний аспект спілкування - це сприйняття, розуміння й оцінка людини людиною. Пізнаючи інших людей, індивід одержує можливість краще, більш надійно визначити перспективи спільної діяльності з ними. Від точності "прочитання" їх внутрішнього світу залежить успішність погоджених дій.

В актах взаємного пізнання повинен бути виділений ще один найважливіший механізм міжособистісного сприйняття - рефлексія.

Із ціллю покращення здатності до взаємодії в процесі спільної групової діяльності, особливо для учнівських груп, можна використовувати наведені нижче вправи, щоодночасно є іграми. Мета цих вправ - покращити здатність до спілкування, зменшити емоційні бар'єри, підвищити згуртованість колективу.

ВИСНОВКИ

Спробу інтегрувати в межах єдиної концепції різноманітні соціально-психологічні підходи до проблеми спілкування здійснила Г.М. Андреева. Характеризуючи спілкування, вона виділила в ньому три взаємопов'язані сторони: комунікативну (обмін інформацією між тими, хто спілкується), інтерактивну (організація взаємодії тих хто спілкується) і перцептивну (процес сприйняття одне одного партнерами і встановлення на цій основі взаємопорозуміння).

Доосновних характеристик спілкування належать структура, функції, види, стратегії, тактики, стилі, засоби і форми.

Структура спілкування складається з наступних рівнів: - макрорівень;
- мезорівень;- мікрорівень.

Існують наступні функції спілкування:

- інформаційно-комунікативна (обмін інформацією);
- регулятивно-комунікативна (регуляція поведінки, спільної діяльності у процесі взаємодії);
- афективно-комунікативна (регуляція емоційної сфери людини).

Цілі спілкування відбивають потреби спільної діяльності людей.

Спілкування має або припускає деякий результат - зміну поведінки й діяльності інших людей. Таке спілкування виступає як міжособистісна взаємодія, тобто сукупність зв'язків і взаємовпливів людей, що складаються в процесі їх спільної діяльності. Спільна діяльність і спілкування протікають в умовах соціального контролю, здійснюваного на основі соціальних норм прийнятих у суспільстві зразків поведінки, що регламентують взаємодію й взаємини людей.

Соціальний контроль у процесах взаємодії здійснюється відповідно до ролей, використовуваних людьми, що спілкуються.

У деяких ситуаціях виявляється антагонізм позицій, що відбиває наявність взаємовиключних цінностей, завдань і цілей, що іноді обертається взаємною ворожістю - виникає міжособистісний конфлікт.

Після проведення дослідження можна помітити наступні тенденції. Більшість випробуваних, які мають низьку здатність до комунікативного контролю за результатами першої методики, за результатами другої методики мають високу комунікативну імпульсивність та за результатами третьої методики - високу або підвищену комунікативну агресивність. Ті випробувані, які мають високу здатність до комунікативного контролю, проявляють низьку або середню комунікативну імпульсивність та низьку або невисоку комунікативну агресивність. Ті випробувані, які мають середню здатність до комунікативного контролю, демонструють середню комунікативну імпульсивність та підвищену комунікативну агресивність.

Із ціллю покращення здатності до взаємодії в процесі спільної групової діяльності, особливо для учнівських груп, можна використовувати наведені нижче вправи, щоодночасно є іграми. Мета цих вправ - покращити здатність до спілкування, зменшити емоційні бар'єри, підвищити згуртованість колективу. У курсовій роботі надаються приклади деяких вправ, які можна використовувати в процесі роботи з групою як шкільною, так і студентською. При виконанні описаних вправ покращується здатність не тільки до вербального, а й до невербального спілкування, що є передумовою формування емпатійної здатності, зниження упередженого відношення до інших.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Донцов А. И. Психология коллектива / А. И. Донцов, Е. Г. Минаев - Мысль, 2001. - 373 с.
2. Дубовская Е. М., Кричевский Р. Л. Психология малой группы / Е. М. Дубровская, Р. Л. Кричевский - М. Оникс, 1991. - 447 с.
3. Емельянов Ю. И. Активное социально-психологическое обучение / Ю. И. Емельянов : Основа, 1985. - 324 с.
4. Журавлев А. Л. Психология коллективного субъекта / А. Л. Журавлев : Изд-во «PerSe», 2002. - 532 с.
5. Журавлев А. Л. Психология совместной деятельности / А. Л. Журавлев - М. : ИП РАН, 2005. - 321 с.
6. Здравомыслов А. Г. Социология конфликта / А. Г. Здравомыслов - Минск : Харвест, 1995. - 411 с.
7. Истратова О. Н. Психодиагностика. Коллекция лучших тестов / О. Н. Истратова - Ростов н/Д : Феникс, 2008. - 375 с.
8. Калишенко К. Р. К проблеме формирования коллективных межличностных отношений / К. Р. Калишенко: Думка, 1984. - 196 с.
9. Карпов А. В. Психология труда / А. В. Карпов: Владос, 2004. - 350 с.
10. Коломинский Я. Л. Психология детского коллектива / Я. Л. Коломинский. : Народна асвета, 1984. - 239 с.
11. Коломинский Я. Л. О взаимоотношениях в группе детей / Я. Л. Коломинский -: Народна асвета, 1986. - 322 с.
12. Корольчук М. С. Психодіагностика: навч. посіб. для студентів вищ. навч. закладів / М. С. Корольчук, В. І. Осьодло. : Ніка-Центр, 2004. - 400 с.
13. Латфуллин Г. Р. Организационное поведение / Г. Р. Латфуллин, О.Н. Громова -: Питер, 2007. - 432 с.
14. Ломов Б. Н. Методологические и теоретические проблемы психологии / Б. Н. Ломов, Г. А. Калиновская : Наука, 1984. - 365 с.
15. Натаров В. И. Группоаналитическая психология: методы, принципы, методика / В. И. Натаров -: БукПресс, 2004. - 334 с.
16. Немов Р. С. Практическая психология: Влияние на людей / Р. С. Немов, Г. А. Поляков: ВЛАДОС, 2007. -- 318 с.
17. Немов Р. С. Социально-психологический анализ эффективной деятельности коллектива / Р. С. Немов : Педагогика, 1984. - 285 с.
18. Петровский А. В. Социальная психология: Учеб. пособие для студентов пед. ин-тов / А. В. Петровский: Просвещение, 1993. - 224 с.
19. Почебут Л. Г., Чикер В. А. Организационная социальная психология / Л. Г. Почебут, В. А. Чикер - СПб. : Речь, 2000. - 364 с.
20. Пузиков В. Г. Технология ведения тренинга / В. Г. Пузиков: Речь, 2007. -- 213 с.

- 21.Сергиева Т. Г. Совместная трудовая деятельность ребенка и взрослого / Т. Г. Сергиева - М. : Просвещение, 1985. - 421 с.
- 22.Сидоренков А. В. Анализ исследования малых групп в психологии / А. В. Сидоренков: Ситар, 2005. - 328 с.
- 23.Сидоренков А. В. Психологический механизм динамики малой группы: интеграция и дезинтеграция / А. В. Сидоренков: Ситар, 2005. - 276 с.
- 24.Столетов В. Н. Диалоги о воспитании / В. Н. Столетов: Педагогика, 1998. - 265 с.
- 25.Таджибаева Л. О. Формирование навыков коллективной деятельности на занятиях / Л. О. Таджибаева: Арт, 2001. - 317 с.
- 26.Татенко В. А. Психология в субъектном измеренииИзд. центр „Просвіта”, 1996. - 404 с.
- 27.Третьяченко В. В. Колективні суб'єкти управління: формування, розвиток та психологічна підготовка. „Стилос”, 1997. - 585 с.
- 28.Трусов В. П. Когнитивные процессы в социальной психологии / В. П. Трусов : ТИРР, 1983. - 532 с.

ДОДАТОК А

Питання до методики «Діагностика комунікативного контролю» М. Шнайдера

Мені важко наслідувати інших людей.

Я зміг би валяти дурня, щоб привернути увагу навколишніх.

З мене міг би вийти непоганий актор.

Іншим людям іноді здається, що мої переживання більш глибокі, ніж це є насправді.

У компанії я рідко виявляюся в центрі уваги.

У різних ситуаціях у спілкуванні з іншими людьми я часто поведжуся по-різному.

Я можу відстоювати тільки те, у чому щиро переконаний.

Щоб превстигнути в справах і у відносинах з людьми, я часто буваю саме таким, яким мене очікують бачити.

Я можу бути дружелюбним з людьми, яких не виношу.

Я не завжди такий, яким видаюся.

Таблиця А.1

Результати проведення методики «Діагностика комунікативного контролю» М. Шнайдера:

№ випробуваного	Бал за методикою	Значення за методикою
1	2	Низький комунікативний контроль
2	5	Середній комунікативний контроль

3	1	Низький комунікативний контроль
4	6	Середній комунікативний контроль
5	3	Низький комунікативний контроль
6	4	Середній комунікативний контроль
7	4	Середній комунікативний контроль
8	7	Високий комунікативний контроль
9	1	Низький комунікативний контроль
10	1	Низький комунікативний контроль
11	5	Середній комунікативний контроль
12	6	Середній комунікативний контроль
13	8	Високий комунікативний контроль

ДОДАТОК Б

Питання до методики

«Діагностика потенціалу комунікативної імпульсивності» (В.А. Лосенков)

1. Якщо ви беретеся за якусь справу, то завжди доводите її до кінця?
 - а) так;
 - б) мабуть, так;
 - в) мабуть, ні;
 - г) ні, не завжди.
2. Ви завжди спокійно реагуєте на різкі або неточні зауваження у свою адресу?
 - а) так;
 - б) мабуть, так;
 - в) мабуть, ні;
 - г) ні.
3. Ви завжди виконуєте свої обіцянки?
 - а) так;
 - б) мабуть, так;
 - в) мабуть, ні;
 - г) ні.
4. Ви часто говорите й дієте під впливом хвилинного настрою?
 - а) дуже часто;
 - б) досить часто;
 - в) досить рідко;
 - г) майже ніколи.
5. У критичних, напружених ситуаціях ви добре володієте собою?
 - а) так, завжди володію;
 - б) мабуть, завжди;
 - в) мабуть, ні;
 - г) ні, не володію.
6. У вас часто без видимих або досить вагомих причин міняється настрій?
 - а) таке трапляється дуже часто;
 - б) буває час від часу;
 - в) таке трапляється рідко;
 - г) такого зовсім не буває.
7. Вам часто доводиться робити щось наспіх, коли підтискають строки?
 - а) так;
 - б) мабуть, так;
 - в) мабуть, ні;
 - г) ні.
8. Ви могли б назвати себе цілеспрямованою людиною?

- а) так, міг би;
- б) мабуть, міг би;
- в) швидше за все, не міг би;
- г) ні, не міг би.

9. У словах і вчинках ви дотримуетесь прислів'я «Сім раз відміряй, один раз відріж?»

- а) так, завжди;
- б) часто;
- в) рідко;
- г) ні, майже ніколи.

10. Ви байдужі до тих, хто несправедливо гарчить і задирає вас, наприклад, в автобусі або трамваї?

- а) так я реагую майже завжди;
- б) так я реагую досить часто;
- в) я рідко так реагую;
- г) я ніколи так не реагую.

Продовження Додатку Б

11. Ви сумніваєтеся у своїх силах і здатностях?

- а) так, часто;
- б) іноді;
- в) рідко;
- г) майже ніколи.

12. Ви легко захоплюєтеся новою справою, але можете швидко до неї охолонути?

- а) так;
- б) мабуть, так;
- в) мабуть, ні;
- г) ні.

13. Ви вмієте стримуватися, коли хто-небудь із начальства незаслужено вас дорікає?

- а) так;
- б) мабуть, так;
- в) мабуть, ні;
- г) ні.

14. Вам здається, що ви ще не знайшли себе?

- а) згодний, саме так воно і є;
- б) швидше за все це так;
- в) із цим я чи навряд погоджуся;
- г) я із цим не згодний.

15. Чи може під впливом яких-небудь обставин ваша думка про себе змінитися?

- а) напевно так;
- б) досить імовірно;
- в) малоймовірно;
- г) майже неймовірно.

16. Звичайно вас важко вивести із себе?

- а) так;
- б) мабуть, так;
- в) мабуть, ні;
- г) ні.

17. У вас виникають бажання, які зважаючи на різні обставини нездійсненні?

- а) такі бажання виникають мене часто;
- б) такі бажання виникають час від часу;
- в) в мене рідко виникають подібні бажання;
- г) свідомо нездійснених бажань в мене не виникає.

18. Обговорюючи з ким-небудь важливі життєві проблеми, ви зауважуєте, що ваші власні погляди ще не цілком визначилися?

- а) так, часто зауважую;
- б) іноді зауважую;
- в) зауважую досить рідко;
- г) ні, ніколи не зауважую.

19. Чи трапляється, що якась справа вам так набридає, що не закінчивши її, ви беретеся за нову?

- а) так часто трапляється;
- б) іноді так буває;
- в) так буває досить рідко;
- г) так майже ніколи не трапляється.

20. Ви трохи неврівноважена людина?

- а) так;
- б) мабуть, так;
- в) мабуть, ні;
- г) ні.

Таблиця Б.1

Результати проведення методики «Діагностика потенціалу комунікативної імпульсивності» (В.А. Лосенков):

№ випробуваного	Бал за методикою	Значення за методикою
1	22	Низька імпульсивність
2	21	Низька імпульсивність
3	75	Висока імпульсивність
4	51	Висока імпульсивність
5	32	Низька імпульсивність
6	24	Низька імпульсивність
7	38	Середня імпульсивність
8	39	Середня імпульсивність
9	67	Висока імпульсивність
10	78	Низька імпульсивність
11	31	Середня імпульсивність
12	34	Середня імпульсивність
13	29	Низька імпульсивність

ДОДАТОК В

Питання до методики

«Визначення інтегральних форм комунікативної агресивності» (В.В. Бойко)

Часом я зненацька «вибухаю» злістю, гнівом.

Якщо я бачу, що моє роздратування або злість передається іншим, то звичайно відразу беру себе в руки.

Щоб позбутися від злості, я придумав собі особливий ритуал: періодично б'ю подушку, боксую в стінку, бігаю навколо будинку й т.п.

На роботі звичайно стримуюся, а вдома буваю невитриманим.

Іноді я розумію, що викликаю в кого-небудь злість, роздратування, але мені важко змінити свою поведінку або я не прагну цього робити.

Якщо мені грубіянять, я, як правило, стримуюся від різкості.

Іноді я чесно зізнаюся собі: я погана людина.

Варто мені розлютитися, як я домагаюся свого від навколишніх.

Нерідко я виявляюся залученим у яке-небудь протиборче угруповання.

Час від часу мене немов тягне насваритися з ким-небудь.

Я часто розплачуюся за свою різкість або брутальність.

Часто яка-небудь дрібниця виводить мене із себе.

Розлютившись, я можу вдарити кого-небудь (дитину, партнера й т.п.).

Почуваючи приплив злості, я можу розрядитися на неживих предметах (б'ю кулаком по столу, що-небудь ламаю, б'ю посуд).

Я дозволяю собі злість або гнів там, де мене ніхто не знає.

Я думаю, що мій характер - не подарунок.

Якщо хто-небудь із колег погано відгукнеться про мене, я висловлю йому все, що думаю про нього.

Бувають хвилини, коли я ненавиджу або нехтую себе.

Щоб змусити себе зробити що-небудь важке або складне, мені іноді треба себе гарненько розлютити.

Бувало так, що я виявлявся членом негарної компанії (угруповання).

Частіше за все, коли я насварюся з ким-небудь, мені легшає.

Деякі люди скривджені на мене за мою різкість або злість.

Коли я дуже утомлююся, то легко можу розлютитися, вийти із себе.

Моя злість звичайно швидко проходить, якщо той, хто її викликав, вибачається або визнає свою неправоту.

Мені вдається гасити роздратування та інші напружені стани в активному відпочинку -- у спорті, туризмі, культурних заходах.

Буває, що я з'ясовую відносини із продавцем або клерком на підвищених тонах.

В мене гостра мова - палець мені в рот не клади.

Я звичайно легко «заводжуся», коли зустрічаюся із брутальністю, агресивністю або злістю навколишніх.

Багато чого з того поганого, що трапилося із мною в житті, я напевно заслужив.

Злість найчастіше допомагає мені в житті.

Я часто лаюся в чергах.

Іноді мені говорять, що я злюся, але я цього не зауважую.

Переживання злості або гніву явно шкодить моєму здоров'ю.

Іноді я починаю злитися ні з того ні із сього.

Якщо я розлючуся, то найчастіше відходжу майже миттєво.

Щоб заспокоїти нервову систему, я часто спеціально починаю займатися якою-небудь справою (читання, телевізор, господарські турботи, професійна робота).

У транспорті або магазині я буваю більш агресивний, ніж на роботі.

Я людина різка або дуже категорична.

Якщо хто-небудь буде зло жартувати по моїй адресі, я швидше за все поставлю його на місце.

Я часто злюся на себе по якому-небудь приводу.

У спілкуванні вдома я часто спеціально надаю своїй особі суворе вираження.

Якби знадобилося піти на барикади, я б пішов.

Звичайно моя злість дає мені імпульс активності.

Буває, я по кілька днів переживаю наслідки того, що не зміг стриматися від злості.

Бувають моменти, коли мені здається, що я всіх ненавиджу.

Коли я почуваю приплив злості або агресії, то часто йду куди-небудь, щоб нікого не бачити й не чути.

Я часто заспокоюю себе тим, що зриваю зло на речах кривдника.

Іноді в транспортній товкотнечі або в черзі я буваю настільки агресивний, що потім переживаю незручність за себе.

Я часто буваю незговірливим, упертим, неслухняним.

Я легко лагоджу з людьми, які провокують брутальність або злість.

Якщо бог коли-небудь покарає мене за мої гріхи, то це буде заслужено.

Щоб вплинути на навколишніх, я часто лише зображую гнів або злість, але глибоко не переживаю, не відчуваю цих станів.

Я б взяв участь у стихійному мітингу протесту, щоб відстоювати разом з усіма свої насущні інтереси.

Після спалаху роздратування, злості я звичайно добре почуваю себе якийсь час.

Моя дратівливість негативним образом позначалася на відносинах із близькими або друзями.

Таблиця В.1

Результати проведення методики «Визначення інтегральних форм комунікативної агресивності» (В.В. Бойко)

№ випробуваного	Бал за методикою	Значення за методикою
1	41	Висока агресивність
2	18	Невисока агресивність
3	50	Висока агресивність
4	35	Підвищена агресивність
5	50	Висока агресивність
6	39	Підвищена агресивність
7	30	Середня агресивність
8	8	Низька агресивність
9	38	Підвищена агресивність
10	42	Низька агресивність
11	12	Невисока агресивність
12	37	Підвищена агресивність
13	11	Невисока агресивність