

Саламандра (Гаврось) Марія Вікторівна, студентка групи БПз-41

**ВПЛИВ ВИБОРУ КАНАЛІВ КОМУНІКАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ
САМООЦІНКИ СУЧАСНИХ ПІДЛІТКІВ**

Науковий керівник к. психол. н., доцент Періг Ірина Мирославівна

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ КОМУНІКАЦІЇ ТА ОСОБИСТІСНОГО РОЗВИТКУ	7
1.1. Спілкування як провідний вид діяльності життєвого шляху особистості.....	7
1.2. Класифікація засобів комунікації та каналів її реалізації.....	14
1.3. Комунікативна активність сучасних підлітків та їх специфіка у формуванні самооцінки.....	19
Висновки до розділу I.....	23
РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ВПЛИВУ КОМУНІКАЦІЙ НА ФОРМУВАННЯ САМООЦІНКИ ПІДЛІТКІВ	25
2.1. Процедура емпіричного дослідження.	25
2.2. Аналіз результатів констатувального експерименту.	28
Висновки до розділу II.....	37
РОЗДІЛ III. ПСИХОЛОГІЧНА ПРОГРАМА РОЗВИТКУ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА САМООЦІНКИ ПІДЛІТКІВ	40
3.1. Структура психологічної програми розвитку особистісно-комунікативного потенціалу особистості.....	40
3.2. Опис основних методів роботи психолога з розвитку самооцінки шляхом підвищення рівня комунікативної компетенції.....	43
Висновки до розділу III.....	47
РОЗДІЛ IV. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ	50
4.1. Охорона праці на заняттях трудового навчання старшокласників з охорони праці у навчальних майстернях.....	50

4.2. Вплив метеорологічних умов, фізіологічних умов організму та раціональної організації робочого місця на реалізацію творчого потенціалу особистості.....	50
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ.....	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	60
ДОДАТКИ.....	64

ВСТУП

Актуальність дослідження. Спілкування є найважливішим процесом, який дозволяє розвиватися людині як особистості, здобувати безцінний досвід, взаємодіяти, надавати емоційну підтримку, відчувати свою причетність до суспільства, передавати інформацію тощо.

Особливо в підлітковому віці першочергове значення має спілкування з ровесниками, яке є визначальним у впливі на становлення особистості. Відбувається процес ідентифікації, за словами Е. Еріксона, ідентичність — це головне утворення особистості, яке впливає на весь життєвий шлях. Тому завданням цього віці через спілкування розвинути найважливіше особистісне утворення, від якого залежить формування людини з позитивним Я-образом, або навпаки, закритої, невпевненої, з “комплексом неповноцінності”.

На сучасному етапі суспільного розвитку в Україні, впливом пандемії коронавірусу, воєнним періодом, процес комунікації між сучасними підлітками утруднився, через зміну форм навчання, а саме — дистанційний формат. Труднощі у спілкуванні зазнали ті учні, які змушені були покинути рідні міста, переїхати тимчасово в інші міста та країни. У зв'язку з переїздом, більшість підлітків страждає від збідненого спілкування, відсутності друзів, браку безпосередньої комунікації з близькими людьми.

Проблема обмеженого спілкування також пов'язана із вибором засобів спілкування, розвитком соціальних мереж, віртуальної комунікації, низьким рівнем розвитку навичок спілкування, особистісними якостями.

Саме вибір способу спілкування, форм, видів комунікації та їх каналів є тими умовами, які впливають на розвиток особистісної сфери, на формування самооцінки, яка є центральним новоутворенням в підлітковому віці.

Як відомо з праць видатних психологів А. Маслоу, К. Хорні, Г. Костюка, В. Рибалки, А. Адлера, Л. Виготського, самооцінка — це стрижнева характеристика особистості, від якої залежить впевненість в собі, постановка цілей, тактика і стратегія поведінки, вміння долати перешкоди, здатність вирішувати труднощі, вміння відстояти свою позицію, вправно адаптовуватися до постійно змінних умов, будувати комунікацію на різних рівнях, досягати успіху, відчувати свою ефективність.

Наукові дослідження самооцінки здійснювалися також Р. Бернсом, У. Джеймсом, Е. Еріксоном, К. Роджерсом та ін.). З-поміж вітчизняних дослідників були М. Боришевський, В. Рибалка, А. Захаров, І. Кон, В. Столін, К. Слободянюк, П. Чамата та ін.).

Частина вчених самооцінку порівнює зі самоствавленням (А. Захарова, М. Лісіна, М. Розенберг, В. Сафін, А. Спіркін), окрема частина психологів самооцінку відносять до Я-образу), третя категорія науковців зазначає, що самооцінка – це самостійним компонентом в структурі самосвідомості (Л. Бороздіна).

Мета дослідження — проаналізувати та дослідити вплив вибору комунікативних каналів на формування самооцінки сучасних підлітків.

Завдання дослідження:

- 1) охарактеризувати комунікативний процес як найзначимішу сферу розвитку особистості;
- 2) визначити канали комунікації сучасних підлітків;
- 3) провести емпіричне дослідження з визначення впливу вибору комунікації на формування самооцінки;
- 4) здійснити кількісний і якісний аналіз результатів емпіричного дослідження;
- 5) запропонувати програму розвитку комунікативного потенціалу та самооцінки особистості.

Об’єкт дослідження — умови становлення особистості як соціалізованого індивіда в результаті виховних впливів.

Предмет дослідження — вплив каналів комунікації на формування самооцінки сучасних підлітків.

Теоретико-методологічною базою дослідження є: праці відомих психологів К.О. Абульханової-Славської, Г.М. Андрєєвої, Р. Бернс, О. Боун, М.С. Кагана, С.Д. Максименка, Б.Д. Паригіна та ін. У дослідженнях Г.О. Балла, В.М. Галузьяка, А.Б. Добровича, В.В. Каплінського, Я.Л. Коломінського, О.В. Киричука, А. Маслоу, В.А. Семиченко, Г. Олпорт, Л.Е. Орбан-Лембрик, К. Роджерс, Т.М. Титаренко, Ю.М. Швалба, Т.С. Яценко розкриваються різні сторони професійного спілкування.

Для реалізації поставлених завдань ми апробували комплекс **методів дослідження**:

- теоретичні методи: аналіз психологічної літератури з досліджуваної проблеми;
- емпіричні методи: пасивні (спостереження); активні (бесіда, анкетування в Google-формі, психодіагностичні методики: 1) тест “Оцінка вміння говорити і слухати” В. Маклені, 2) тест “Володіння невербальними компонентами ділового спілкування”, 3) тест “Домінуюча перцептивна модальність”, 4) методика вивчення самооцінки А. Будасі.

Структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається з теоретичного, діагностичного та розвивального розділів, розділу з охорони праці та безпеки життєдіяльності, висновків та списку літератури в кількості 43 джерела, 2 додатків. Кваліфікаційна робота містить графічний матеріал: 21 рисунок та 4 таблиць. Обсяг основної частини кваліфікаційної роботи становить 63 сторінки.

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ КОМУНІКАЦІЇ ТА ОСОБИСТІСНОГО РОЗВИТКУ

1.1. Спілкування як провідний вид діяльності життєвого шляху особистості

Спілкування є важливою активністю, яка визначає розвиток людини як особистості, як соціального індивіда, як індивідуально-неповторну постать. Саме завдяки спілкуванню людина розвиває свій інтелект, когнітивну сферу, емоційно-вольову активність, мотиваційну базу життєдіяльності, вирішує життєво-важливі питання, налагоджує взаємодію, має можливість реалізувати себе як особистість.

Проблемою спілкування займалися відомі дослідники: М. Андерсон, О.О. Бодальов, Р. Ф. Зімбардо, Б.Ф. Ломов, Є.А.Клімов, Б. Г. Ананьєв, Г.М. Андрєєва, В.О. Москаленко) [5; 6; 18].

Спілкуючись, людина виступає як індивід, тобто представник роду людського і позиціонує себе як особистість [21].

Спілкування є предметом вивчення різних гуманітарних наук, а саме: соціології, педагогіки, культурології, етики тощо. Деякі з науковців, зазначають, що спілкування є невід'ємний компонент будь-якої діяльності. Інші, наприклад О. Леонтьєв зазначав, що якщо спілкування не переслідує ніякої більше мети, то цю активність мовленнєву можна назвати діяльністю.

Узагальнюючи наукові визначення, спілкування є багатограним процесом комунікації, передбачає інформаційний обмін між учасниками, певну тактику і стратегію взаємодії, сприймання і розуміння один одного.

Найбільш популярним трактуванням спілкування є те, що це фактор впливу на людську життєдіяльність. Б. Ф. Ломов описував спілкування як фундаментальну категорією психологічного вчення на одному рівні з діяльністю,

і вказував на специфічну форму взаємин людини з іншими суб'єктами взаємодії [20]. На сторону стосунків і міжособистісної взаємодії підкреслював Б.Г. Ананьєв.

Експерименти поставлені природою, коли діти випадково потрапили до зграї вовків і не мали вербального спілкування, свідчать про те, що спілкування є умовою повноцінного психічного та соціального розвитку.

Поняття «спілкування» трактується у психологічній науковій літературі в різноманітних значеннях: як обмін інформацією, емоціями почуттями, переживаннями, думками (Л.С. Виготський та С. Л. Рубінштейн); як різновид людської діяльності (Б. Г. Ананьєв, І. С. Кон, О.О. Леонт'єв); як соціальна форма інформаційного обміну та зв'язку (А.Д. Урсул) та ін. [10].

Як гласить принцип психології про єдність свідомості і діяльності, дані дефініції нерозривно пов'язані та не припускає тотожності їх значення, але визначають як вид свідомої активності, тобто діяльності (Гусєв Г. І., Щедровинський Г.П., Леонт'єв О.М., Рижов В.В.). Згідно методологічного фундаментального положення, спілкування виступає суб'єкт-суб'єктною взаємодією. Важливість спілкування обумовлюється тим, що в процесі комунікації суб'єктивне світобачення одного індивіда розкривається для іншого. В комунікативному процесі людина самовизначається, демонструючи власні індивідуальні особливості. За формою застосовуваних можна говорити про комунікативні знання, вміння та індивідуальні риси характеру індивіда, за специфічністю організації вербального спілкування – про світогляд, етичні якості, загальний культурний рівень та грамотність. Роль спілкування у житті людини є неоціненною. Якість комунікації, реалізація її функцій відображається на психологічному здоров'ї, комфорті, і навпаки, невдалі інтеракції призводять до роздратування, відчуття непотрібності, нецікавості, напружених стосунків, депресивних станів, нереалізованістю.

Важливо розрізнити поняття “комунікація” та “спілкування”, які не є синонімічними (Андрєєва Г. М.). Комунікація стосується передачі інформації,

обміні нею, впливі на реципієнта, а от спілкування є ширшим поняттям і включає обмін не лише інформацією, а і діями, передбачає різні рівні сприймання людей, пояснення їхньої поведінки [29].

Пропонуємо до уваги класифікацію стилів спілкування (рис. 1.1).

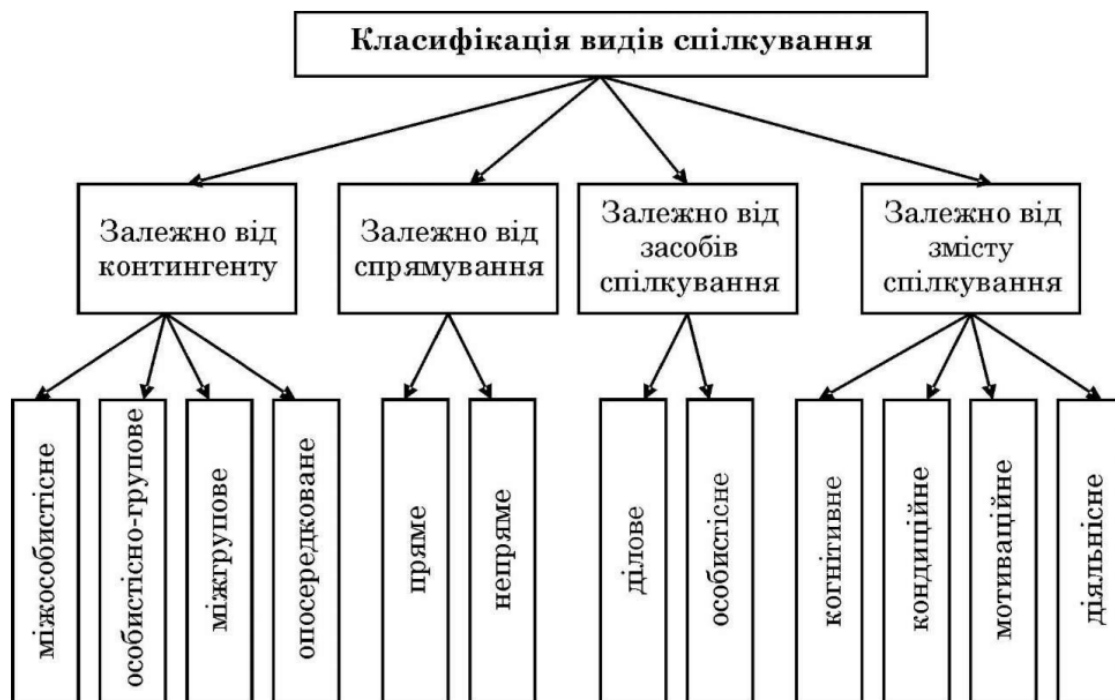


Рис. 1.1. Види спілкуванням

Міжособистісне спілкування передбачає процес взаємодії та комунікації між індивідами, в ході якого реалізовується сприймання, взаємні впливи співрозмовників, презентуються психологічні якості реципієнтів.

Особистісно-групове спілкування передбачає взаємодію конкретної людини та групи учасників.

Міжгрупове передбачає активну взаємодію декількох груп, які мають свої завдання, цілі та цінності. Опосередковане спілкування здійснюється за допомогою технічних засобів, за участю третіх осіб, соціальних мереж, телефонів, засобів Інтернет.

Пряме спілкування стосується безпосереднього сприймання людьми один одного і передбачає особисті контакти.

Непряме спілкування відбувається через посередників, наприклад інших людей.

Ділове спілкування - це комунікація на офіційному рівні.

Особистісне спілкування стосується на зосереджені на внутрішньому світі людей та обговоренні особистісних аспектів.

Когнітивне спілкування передбачає обмін інформацією, знаннями, це для прикладу може бути навчальний процес.

Кондиційне спілкування — це вид комунікації, який передбачає вплив на психічні стани іншої людини, це взаємообмін психічними і фізіологічними станами.

Мотиваційне спілкування орієнтоване на спонукання та передачу установок до діяльності.

Діяльнісне спілкування — це обмін активністю, вміннями та навиками [33].

Спілкування має багато різноманітних функцій, які науковці виділяють згідно різноманітних критеріїв. Так, Г. Андрєєва визначила основні: 1) комунікативна, тобто та що стосується обміну та передачі інформації, 2) інтерактивна або функція взаємодії, 3) перцептивна, тобто та, що стосується сприймання і розуміння людьми один одного (рис. 1.2).

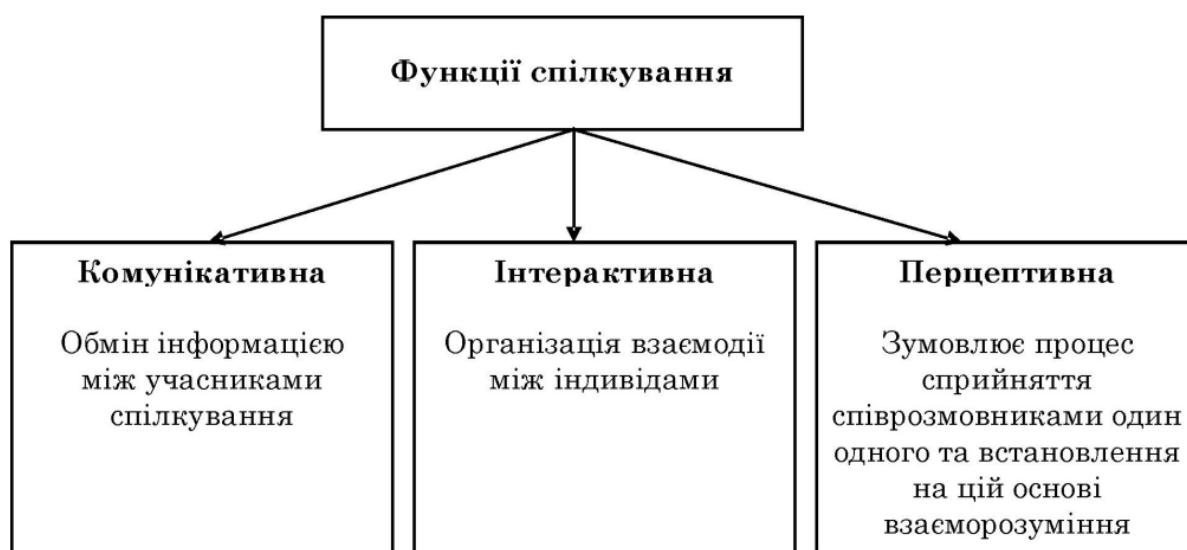


Рис. 1.2. Функції спілкування за Г.М. Андрєєвою

До такого визначення функцій прихильні більшість теоретиків та практиків, які вивчають спілкування як найважливішу дефініцію соціально-психологічної галузі знань та сферу повсякденного буття. Дещо інший підхід до визначення функцій спілкування запропонував Б.Ломов.

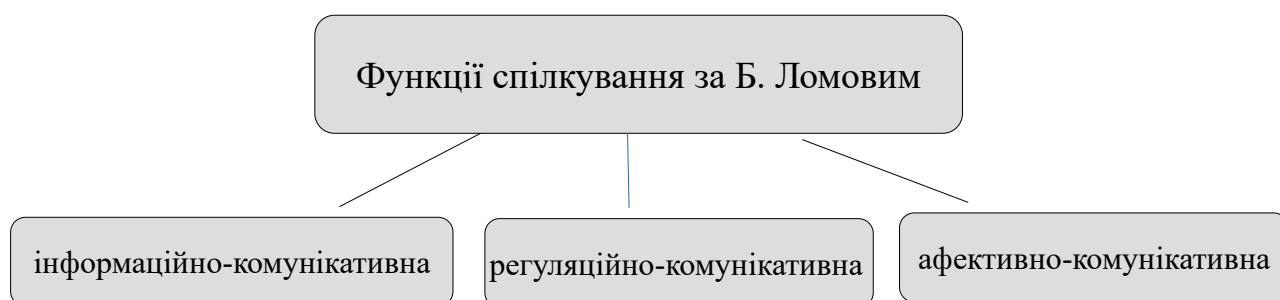


Рис. 1.3. Функції спілкування за Б. Ломовим

Як бачимо з наведених різними авторами функцій спілкування, цей процес є надзвичайно багатогранним і передбачає як інформаційний процес, перцептивний, інтерактивний, регуляційний та афективний.

В основі комунікації лежать потреби як необхідність у міжособистісній взаємодії. Так І.Л. Марисова, запропонувала 9 груп потреб у спілкуванні:

- ✓ у взаєностосунках з іншою людиною;
- ✓ у належності до певної соціальної групи;
- ✓ у співчутті та співпереживанні;
- ✓ у повазі, підтримці і допомозі інших людей;
- ✓ у турботі та піклуванні;
- ✓ у налагодженні ділових контактів, у сумісній діяльності та співробітництві;
- ✓ у безперервному обміні знаннями та досвідом;
- ✓ у авторитеті та об'єктивній оцінці з боку інших;
- ✓ у приєднанні до загального світобачення та єдності ставлення до світу, соціальних явищ та подій (синдикативна функція за А.А. Брудним) [25].

З позицій Л.С. Виготського, потреба у спілкуванні (афіліація, термін введений Г. Мюрреєм) є вродженою потребою, яка обумовлює належну соціалізацію та самореалізацію особистості.

Спілкування відіграє важливу роль у розвитку соціальних якостей, індивідуально-психологічних характеристик, особистісної активності, професійності, актуалізує потребу цілеутворення та життєздійснення. В процесі міжособистісної взаємодії та розвитку соціальних контактів активізуються потреби, цілі, мотиви, життєві завдання, ціннісні орієнтації, які визначають вектори особистісного самоствердження.

При міжособистісному спілкуванні внутрішній світ однієї людини стає зрозумілим для іншої. У цьому процесі людина самовизначається, демонструючи власні індивідуальні особливості.

Складовою спілкування є комунікативна компетентність, яка полягає в знанні інформаційного процесу, особливостей ефективного діалогу, правил етикету, ведення ефективної взаємодії (табл. 1.1).

Жуков Ю.М., Растянніков П.В., Петровська Л.А. визначили ключові складові комунікативної компетентності.

Таблиця 1.1

Основні ознаки комунікативної компетентності

№з/п	Показники комунікативної компетентності
1	орієнтація у різноманітних ситуаціях спілкування, яка заснована на знаннях і життєвому досвіді індивіда
2	спроможність ефективно взаємодіяти з оточенням завдяки розумінню себе й інших при постійній видозміні психічних станів, міжособистісних відносин і умов соціального середовища
3	адекватна орієнтація людини в самій собі - власному психологічному потенціалі, потенціалі партнера, у ситуації
4	готовність і вміння будувати контакт з людьми
5	внутрішні ресурси, необхідні для побудови ефективної комунікативної дії у визначеному колі ситуацій міжособистісної взаємодії
6	внутрішні засоби регуляції комунікативних дій
7	знання, вміння і навички конструктивного спілкування

Таким чином, комунікативна компетентність постає як структурний феномен, що містить як складові цінності, мотиви, установки, соціально-психологічні стереотипи, знання, вміння, навички.

Комунікативна компетентність трактується як здатність особистості вступати у взаємодію, вміло ініціювати її, підтримувати важливі контакти з іншими людьми. Комунікативна компетентність як особистісна здатність є результатом раціонального осягнення ситуації, адекватної самооцінки, знанні свого культурного, інтелектуального рівнів, логічного мислення, засвоєння правил та технік ефективного спілкування.

В.Я. Ляудіс, А.М. Матюшкіна, А.Я. Пономарьова підкреслюють роль пізнавальних процесів у структурі комунікативної компетентності, перш за все мислення – здатність аналізувати вчинки, бачити мотиви, що спонукають до них. Умовою успішного спілкування людини з іншими людьми вважають соціально-психологічну перцепцію, яка включає ідентифікацію, емпатію, соціальну рефлексію [1; 3; 4].

Отже, комунікативну компетентність складають не лише особистісні якості людини, але і організація пізнавальної діяльності (інтелект) та особливості емоційної сфери (емоційний інтелект).

1.2. Класифікація засобів комунікації та каналів її реалізації

Спілкування як особлива діяльність – це творча взаємодія інтелектуальних та емоційних ресурсів співбесідників, це взаємний пізнавальний процес та навчання партнерів, отримання ними нових відомостей, знань під час розмови, це досягнення мети, згоди, налагодження взаємодій та отримання взаємних вигод.

Люди можуть обмінюватись різними типами інформації на різних рівнях. Відомо, що спілкування не вичерпується усними або письмовими повідомленнями. В цьому процесі важливу роль грають емоції, манери партнерів, жести. Пропонуємо до уваги класифікацію та опис засобів спілкування [18].



Рис. 1.4. Класифікація засобів спілкування

Важливим комунікативним каналом передачі інформації між співрозмовниками є усна або письмова мова, яка здійснюється завдяки вербального каналу комунікації. Варто розуміти, що кожне слово має свій зміст, тобто тезаурус, а також і значення, тобто контекст в якому вживається, тобто смисл.

До невербального каналу комунікації належать різні символи, зорові образи завдяки чому передається основний зміст інформації (дорожні знаки, вказівники). Головні із невербальної знакової системи — це кінесика (дотики, рукостискання, поцілунки), паралінгвістика (вокалізація мовлення, темп тембр, гучність), просодика (паузи, покашлювання), оптико-кінетична система (візуальне спілкування), проксемика (наука про просторове розміщення) [21].

Психологами з'ясовано, що в процесі спілкування від 60 до 80% контактів відбувається за допомогою невербальних засобів і лише 20-40% інформації транслюється за допомогою вербальних ресурсів. Ці показники обумовлюють велике значення невербального спілкування у взаєморозумінні людей, детально ознайомитися з цим інструментом спілкування та освоїти мистецтво інтерпретації цієї особливої мови, якою усі користуємося, навіть не замислюючись над цим.

Важливою особливістю невербальної комунікації є те, що її прояв обумовлений імпульсами, які надходять з нашої підсвідомості, і нереальність підробити ці імпульси дає нам змогу довіряти цьому виду комунікації більше, ніж вербальній комунікації.

Пропонуємо до уваги класифікацію невербальних засобів спілкування (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Класифікація невербальних засобів спілкування

Успіх комунікативного контакту в значимій мірі залежить від здатності встановлювати довірливу взаємодію з співрозмовником, яка залежить не тільки від змісту повідомлення та інформаційного потоку, але від того як людина поводить себе, як тримається. Відтак особливу увагу варто зосереджувати на пантоміміці, манері, позі і міміці реципієнта, а також як в процесі інформаційного обміну він жестикулює.

Інтерпретація мови міміки і жестів дає змогу точніше визначити позицію співрозмовника. Так би мовити «читаючи» жести, ви чините зворотну дію, яка дає можливість визначити особливості цілісного процесу ділової комунікації, а поєднання жестів є визначальною складовою такого зв'язку. Комунікатор може вивчити, як сприйнято ваше повідомлення, - з одобренням чи вороже, чи не напружений співрозмовник, чи дуже контролює себе, виставляє границі.

Знання значення невербальної комунікації дозволяє краще розуміти позицію співбесідника, передбачити його ставлення, враження стосовно

почутого. Така безслівна мова може сигналізувати про те, чи варто змінити свою тактику поведінки з метою досягнення потрібного результату.

Разом з тим, вербальні символи — це основний засіб для кодування думок, ідей, але паралельно ми застосовуємо невербальні засоби для передачі повідомлень. У невербальній мові застосовуються будь-які символи, окрім слів. Найчастіше невербальна подача відбувається одночасно з мовними повідомленнями і або підсилює або змінює зміст слів. Взаємообмін виразом обличчя, поглядами, посмішкою, піднятими в здивуванні бровами, схрещені руки, віддалена дистанція — це приклади невербальної форми комунікації. Використання вказівного пальця щоб звернути увагу на предмет, прикривання рота рукою, тактильна взаємодія (дотики, рукостискання, поплескування по плечі, обійми) — все це важливі інформативні впливи на поведінку співрозмовника [8; 10].

На думку антрополога Едуарда Т. Хола, темні окуляри, які людина не знімає дозволяє їй приховати свій погляд, як розширюються або звужуються зіниці. Відомо, що зіниці розширюються, якщо з'являється інтерес.

Ще важливим аспектом невербальної комунікації залежить від того яким чином вимовляються слова, тобто береться до уваги інтонація, гучність, тембр голосу, плавність та швидкість мови і т.д. Відомо те, як ми вимовляємо слова, істотно може змінювати їхній смисл. Вимовлена різними способами одна фраза, наприклад, запитання “Чи є у вас якість пропозиції?” може означати різне, або доброзичливе звертання уваги до думки партнера (доброзичливе ставлення), або як зауваження до пасивності співрозмовника (претензійна, авторитарна позиція).

Відповідно до проведених досліджень А. Пізом, велика частина мовної комунікації сприймається завдяки мові поз, жестів та звучання голосу. Так орієнтовно 55% інформації сприймається засобами вираження обличчя, поз і жестикуляції, а 38% — завдяки інтонації і параметрам голосу. Звідси слідує, що лише 7% залишається на інтерпретацію слів, які отримує співрозмовник. Іншими словами, у багатьох випадках те, як ми говоримо, важливіше слів, які ми

вимовляємо. Схожим варіантом є приклад, якщо хтось звертається: «Добре... я дам вам завдання». Пауза витримана після слова “добре” може означати, що керівник не має бажання цього робити, йому не до того, щоб розглядати ситуації професійних зацікавлень свого підлеглого, або він занадто зайнятий, не визначився з дорученнями та завданнями.

Також до прикладу, якщо ви зайшли до керівника в кабінет і хочете щось його запитати, а він в той момент дивиться на годинник або перебирає папери, то це свідчить про зайнятість і неналаштованість вести розмову з колегою.

Інша ситуація може бути пов'язана з позитивною реакцією менеджера, який запрошує присісти в кабінеті, має відкритий погляд, усмішку, нахилена вбік голову, і запитує про етапи проходження проєкту.

Як і семантичні перешкоди, культурні відмінності при обміні невербальними засобами можуть створювати певні перешкоди для розуміння комунікативних повідомлень. Так, взявши від японця візитівку, потрібно відразу прочитати її. Якщо не подивитися, а покладете в кишеню, то він це розцінить як неповагу і незацікавленість в спілкуванні з ним. Інший приклад, реакція здивування американців на кам'яний вираз обличчя співрозмовника.

Отже, завдяки невербальним проявам співрозмовник демонструє істинне ставлення до подій, до людей. Важливо орієнтуватися в мові невербальної комунікації, усвідомлювати її значимість та інформативність, керувати власною невербальною мовою, користуватися надзвичайно дієвим інструментом впливу на людей.

Окрім невербальних та вербальних засобів спілкування варто звернути особливу увагу який провідний сенсорний канал переважає у людини. Відомо, що є 4 типи репрезентативних систем, за допомогою яких людина сприймає і опрацьовує інформацію: 1) аудіальний (слуховий), 2) візуальний (зоровий), 3) тактильний (дотиковий), 4) мислительний (діджитал). Важливо враховувати наявність провідного аналізатора і будувати відповідним чином комунікацію. Особливості комунікації детально описуються у вченні — нейролінгвістичне

програмування (НЛП). Даний напрямок досліджень дуже інформативний, оскільки досліджуються особливості роботи мозку (нейро), та особливості мовних процесів (лінгвістичних).

1.3. Комунікативна активність сучасних підлітків та їх специфіка у формуванні самооцінки

Спілкування має велике значення в індивідуальній історії розвитку особистості, тобто онтогенезі. Активність, поведінка, ставлення до оточення і самого себе значною мірою обумовлюється її спілкуванням з батьками, дорослими, ровесниками. Відомі дослідження О.В. Запорожця, Д.Б. Ельконані, М.І. Лісіної засвідчили, що немовлята в перші дні життя не проявляють потребу в спілкуванні з дорослими, тобто ця потреба формується при активній взаємодії з дорослими. Перша соціальна потреба в спілкуванні — це комплекс поживлення, який запропоновували М. Фігурін і О.Денисова. Дане утворення проявляється як емоційно-моторна реакція немовляти на появу близького дорослого в активній моторній реакції, усмішці, гуліні. Саме в цей період провідною діяльністю є емоційно-безпосереднє спілкування з батьками, які використовують різні експресивні та мімічні засоби, вокалізацію, посмішку, погляд. Саме М.І. Лісіна виокремила 4 основні рівні в розвитку потреби у спілкуванні дитини з дорослими. В першому півріччі проявляється потреба в увазі та доброзичливості зі сторони дорослого. Другий рівень — це потреба у співробітництві з батьками. Третій рівень характеризується значимою потребою дитини в повазі. Четвертий рівень сигналізує потребу дитини в розумінні людей, які її оточують, близькі до неї емоційно та фізично. Слід зрозуміти, що спілкування є найважливішим фактором психічного та особистісного розвитку дитини. Саме ці етапи дитина має пройти до підліткового віку, тоді у особистості, яка вступає в період дорослішання, а це саме підлітковий вік, буде розвинута потреба у спілкуванні, яка є свідченням гармонійного розвитку, умовою розвитку ідентичності та підґрунтям в подальшому для формування особистісної

зрілості. Е.Еріксон зазначав, що відчуття ідентичності є центральним утворенням підліткового віку (10-11 — 14-15 років), важливість якого полягає в тому, що підліток аналізує свої вчинки, ставлення, намагається зрозуміти свої переживання і почуття, визначає свої цілі, наміри, тестує способи взаємодії, самостверджується у комунікаціях, пізнає себе [6; 18].

Відомі випадки в післявоєнні часи, коли діти були поселені в дитячі будинки через загибель батьків, відчуваючи брак спілкування, мали дещо сповільнений психічний розвиток. Це явище отримало назву “ефект госпіталізму”, який характеризується збідненим сенсорним середовищем. Слід зауважити, що саме в підлітковому віці інтенсивно розвивається спілкування як засіб взаємодії та самопізнання, багатопланова активність: трудова, спортивна, учбова, художня. Порушення процесу спілкування в період активного становлення особистості негативно впливає формування особистісних структур, її Я-концепцію, самооцінку, комунікативну здатність та ефективність.

Видатний психолог У. Джемс, немає нічого страшнішого з покарань, ніж бути непомітним в суспільстві, тому саме в спілкуванні людина підтверджує свою автентичність. Одним із покарань, яке складно пережити людині — це психологічне непідтвердження, яке характеризується осудом, насмішками, неприйняттям. Це негативно позначається на психологічному здоров'ї людини, емоційному самопочутті. Психіатр Р.Д. Лейнч вказував, що причиною підліткової шизофренії є непідтвердження та неприйняття матір'ю власної дитини, неухвалне ставлення, холодні стосунки, відстороненість батьків, негативно впливають на формування самооцінки, слабкість Его та психологічну залежність. Психологічне підтвердження для людини є самостійною цінністю для реалізації особистості, тому підтверджуюча позиція — це позиція прийняття та саморозкриття, яка дозволяє партнеру у спілкуванні відчувати співпереживання, отримувати розуміння та прийняття іншими. Потреба у спілкуванні полягає в значимості емоційних контактів, любові, дружбі, прихильності, бажанні бути з іншими людьми поруч, взаємодіяти. Важливими

показниками афіліації (потреба у спілкуванні) є: отримати емоційну підтримку, порівняти себе з іншими людьми, позбутися невпевненості, отримати позитивну стимуляцію та збагачене спілкування, бути схваленим і відчувати увагу. Слід зауважити, що ознакою браку спілкування і негативних соціальних контактів є самотність як поєднання емоцій, які є результатом відчутного дефіциту соціальних взаємодій. Ознаками самотності є: відчай, депресія, нестерпна нудьга, відчуття власної непривабливості. З-поміж форм самотності визначають емоційну та соціальну ізоляцію. Емоційна ізоляція — це відчуженість близької людини, соціальна — наслідок нестачі соціальних зв'язків та відсутності друзів [27].

Слід зауважити, згідно О.М. Леонтьєву, в підлітковому віці відбувається друге народження особистості, саме це період активного становлення особистості, формування почуття дорослості, бажання бути самостійним, сепаруватися від батьків, проявити себе як індивідуальність, емансипуватися від сторонніх небажаних впливів, розвиток самооцінки, рівня домагань, формування Я-образу на фізичному, інтелектуальному, поведінковому, соціальному рівнях. Саме самооцінка, є одним із важливим і визначальним особистісних утворень, тому її розвитку в підлітковому віці приділяється особлива увага, адже від неї залежить здатність людини вирішувати життєво-важливі завдання, будувати контакти в навчальній, професійній, соціальній сферах. Як відомо, самооцінка буває адекватна і неадекватна (завищена, занижена).

У психологічних джерелах самооцінка характеризується як цінність, важливість, значимість, якою індивідуальність наділяє себе в цілому та окремі якості своєї особистості, поведінки, діяльності (рис. 1.6). Основу самооцінки описує сукупність особистісних смислів людини, персональна система цінностей.

Самооцінка здійснює регуляторну і захисну функції, визначаючи поведінку, діяльнісні прояви і розвиток особистості, стосунки з іншими людьми.

Найважливіша функція самооцінки в розвитку психіки та особистості полягає в здійсненні захисту, регуляції та стабілізації життєво-важливих процесів людини.



Рис. 1.6. Зв'язок самооцінки і рівня домагань

На думку провідного психолога Р. Бернса, самооцінка формується зіставленням Я-ідеального образу і Я-реального. Чим більше розходжень, тим самооцінка буде неадекватною і людина з такими проявами буде відчувати свою неконгруентність, негармонійність, незадоволеність, неприйняття. Відомо, що самооцінка впливає на успіхи людини в різноманітних сферах життя, допомагає визначити високі цілі і йти до їх реалізації, продемонструвати свій потенціал, реалізовувати себе, заявити про себе, про свою самоцінність, несхожість на інших, досягти значних успіхів, бути ефективною в комунікаціях різного рівня, бути цікавим у спілкуванні.

Висновки до розділу I

У кваліфікаційній роботі обґрунтовано, що спілкування є найважливішим процесом, який дозволяє розвиватися людині як особистості, здобувати

безцінний досвід, взаємодіяти, надавати емоційну підтримку, відчувати свою причетність до суспільства, передавати інформацію тощо.

Особливо в підлітковому віці першочергове значення має спілкування з ровесниками, яке є визначальним у впливі на становлення особистості, та формуванні самооцінки.

З'ясовано, що проблема обмеженого спілкування також пов'язана із вибором засобів спілкування, розвитком соціальних мереж, віртуальної комунікації, низьким рівнем розвитку навичок спілкування, особистісними якостями.

Саме вибір способу спілкування, форм, видів комунікації та їх каналів є тими умовами, які впливають на розвиток особистісної сфери, на формування самооцінки, яка є центральним новоутворенням в підлітковому віці.

Як відомо з праць видатних психологів А. Маслоу, К. Хорні, Г. Костюка, В. Рибалки, А. Адлера, Л. Виготського, самооцінка — це стрижнева характеристика особистості, від якої залежить впевненість в собі, постановка цілей, тактика і стратегія поведінки, вміння долати перешкоди, здатність вирішувати труднощі, вміння відстояти свою позицію, вправно адаптовуватися до постійно змінних умов, будувати комунікацію на різних рівнях, досягати успіху, відчувати свою ефективність.

Успіх комунікативного контакту в значимій мірі залежить від здатності встановлювати довірливу взаємодію з співрозмовником, яка залежить не тільки від змісту повідомлення та інформаційного потоку, але від того як людина поводить себе, як тримається. Відтак особливу увагу варто зосереджувати на невербальних каналах передачі інформації: пантоміміці, манері, позі і міміці реципієнта, а також як в процесі інформаційного обміну він жестикулює.

Досліджено, що саме в підлітковому віці інтенсивно розвивається спілкування як засіб взаємодії та самопізнання, багатопланова активність: трудова, спортивна, учбова, художня. Порушення процесу спілкування в період

активного становлення особистості негативно впливає формування особистісних структур, її Я-концепцію, самооцінку, комунікативну здатність та ефективність.

Слід зауважити, згідно О.М. Леонтьєву, в підлітковому віці відбувається друге народження особистості, саме це період активного становлення особистості, формування почуття дорослості, бажання бути самостійним, сепаруватися від батьків, проявити себе як індивідуальність, емансипуватися від сторонніх небажаних впливів, розвиток самооцінки, рівня домагань, формування Я-образу на фізичному, інтелектуальному, поведінковому, соціальному рівнях. Саме самооцінка, є одним із важливим і визначальним особистісних утворень, тому її розвитку в підлітковому віці приділяється особлива увага, адже від неї залежить здатність людини вирішувати життєво-важливі завдання, будувати контакти в навчальній, професійній, соціальній сферах. Як відомо, самооцінка буває адекватна і неадекватна (завищена, занижена).

РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ВПЛИВУ КОМУНІКАЦІЙ НА ФОРМУВАННЯ САМООЦІНКИ ПІДЛІТКІВ

2.1. Організація та процедура емпіричного дослідження

Для визначення впливу комунікативного процесу на самооцінку ми використали комплекс взаємодоповнюючих методів: спостереження, бесіду, анкетування, природний та лабораторний експерименти, метод тестів.

До вибірки констатувального експерименту увійшло 52 підлітки, віком від 12 до 15 років, з них — 40 дівчат і 12 хлопців.

До емпіричних методів дослідження увійшли: 1) анкетування в Google-формі, 2) тест “Оцінка вміння говорити і слухати” В. Маклені, 3) тест “Володіння невербальними компонентами ділового спілкування”, 4) тест “Домінуюча перцептивна модальність” (додаток), 5) методика вивчення самооцінки А. Будасі.

Анкетування передбачало вивчення аспектів та особливостей комунікації, вподобань та перешкод. До тестування увійшли методи вивчення комунікативного потенціалу, потреби у спілкуванні та самооцінки особистості.

Опитування відбувалося в онлайн-режимі, анкетування в Google-формі.

Анкета на вивчення комунікативних каналів спілкування в підлітків включала різноманітні запитання. До них увійшли аспекти визначення статі респондентів, досліджувалося якому спілкуванню надають перевагу: живому або віртуальному. Діагностувалася здатність легкості або складності розпочати діалог з незнайомою людиною, наявності друзів та які якості мали би характеризувати справжнього друга. До респондентів було поставлено запитання про форми комунікацій, які вони найчастіше використовують. Слід оцінити було рівень спілкування з друзями від дуже низького до дуже високого. Нас цікаво те, чи підлітки люблять бути на одинці, зокрема чи почуваються вони самотніми. Стосовно особистісних якостей, стояло запитання чи хотіли вони бути кращими, ніж вони є насправді. До питань увійшло як переважно проводять вільний час. Нас цікавило як оцінюють свою зовнішність старшокласники. Важливим було дізнатися яку роль слухача чи промовця зазвичай виконують підлітки, чи виступають вони лідерами компанії. Важливим питання комунікативної участі було чи піддаються вони впливу друзям. Підліткам потрібно було вказати свої недоліки, які заважають їм проявити себе в компанії. Діагностувалося чи вони

видають себе за іншу людину у віртуальному спілкуванні, які стосунки з однокласниками, чи готові поступитися своїми принципами, заради того, щоб залишатися в компанії. Важливим комунікативним аспектом ми вважаємо стосунки з батьками, тому питання стосувалося і цього аспекту. Нас цікавило наскільки активні старшокласники щодо відвідування гуртків, чи багато проводять за межами дому, чи читають літературу і яку.

Нас цікавило яка суб'єктивна оцінка підлітками своєї особистості, тому стояло запитання як вони визначають свою самооцінку, від дуже низької до дуже високої.

Оцінка вміння говорити і слухати, розроблена В Маклені. Слід уважно прочитати кожне із наведених запитань і відповісти “так” або “ні”. До структури опитувальника увійшли питання, які стосуються того чи співрозмовник уважно відслідковує хід думки партнера, міркує чи він міг зрозуміти сказане, чи добирає людина слова, щоб бути зрозумілою співрозмовнику, відповідаючи його рівню, чи людина обмірковує свою думку, прохання перед тим, як їх висловити. Вивчалось чи людина аналізує себе в комунікативному процесі, чи переглядає свою тактику поведінки. Важливою сферою було дослідження думки навколишніх і чи задає людина питання, щоб отримати зворотній зв'язок, чи цікава їй думка оточення.

Досліджується також чи людина розуміє роль суб'єктивної інформації, думок, чуток, неперевірених фактів, чи респондент намагається бути зрозумілою, важливо знати чи прагне, щоб співрозмовник з нею погоджувався, не любить інших позицій, відмінних від особистих, чи завжди говорить чітко, коротко і зрозуміло, чи робить паузи, щоб оформити свою думку, чи надає можливість слухачам обдумати пропозиції партнера та задати запитання.

Тест володіння невербальними компонентами ділового спілкування. До структури тесту увійшли питання стосовно того чи співрозмовники звертають увагу на те, що людина говорить занадто тихо чи занадто голосно. Досліджується чи людина під час розмови не знає куди їй діти руки, чи відчуває незручність в

перші хвилини знайомства, чи відчуває тривогу при підготовці до зустрічі з незнайомою людиною, чи дуже жестикулює, чи шукає предмети опори, підтримки, чи добре розуміє мову жестів, чи прагне нових контактів чи обмежується колом знайомих людей, чи носить з собою речі підтримки, чи крутить щось у руках, чи погано приховує свої емоції, чи намагається під час зустрічей виключити жестикуляцію та міміку.

Методика діагностики домінуючої модальності С. Єфремцевої. Завдяки даному методу визначають репрезентативну систему, тобто домінуючу сенсорну систему сприймання та обробки інформації. Отже, визначається три типи: візуальний, аудіальний і кінестетичний типи обробки інформації.

Візуальний тип — це тип людей, які надають значення кольору, зовнішності, люблять спостерігати за людьми, часто моделює візуальні образи, любить фотографуватися, споглядати за прекрасним, намагається записувати свої справи, переглядати телепередачі, фільми, оглядати пам'ятки архітектури, не любить безлад, яскраве освітлення тощо.

Аудіальний тип — це тип досліджуваних, у яких провідний канал сприймання є слух, може наспівувати собі, має високу слухову чутливість, може за звуком визначити місце локалізації подразника, легко за старою мелодією може повернутися в минуле, любить поговорити по телефону, довго пам'ятає, що сказали приятелі, з собою, має значення тембр голосу, любить слухати, коли хтось говорить. Коли є сторонній шум важко концентрується і засинає, любить відвідувати концерти тощо.

Кінестетичний тип — це люди, які не визнають незручної моди, любить прогулянки, відвідування лазні, масажу, не любить малорухливий спосіб життя, відчуває напругу в тілі після важкого дня, не любить бути тривалий час в дорозі, любить розминатися, потягуватися, велике значення має зручне взуття, ліжка, любить спортивні заняття, танці, відбиває такт ногою, коли слухає музику, не терпить синтетичних тканин.

Методика А. Будасі дає змогу проводити дослідити самооцінку особистості. В основі даної методики покладено рангування особистісних якостей, які треба розмістити від найбажанішої якості до менш потрібної з двох позицій: для так би мовити ідеальної людини та якості, які реально характерні для досліджуваної особистості.

2.2. Аналіз результатів констатувального експерименту

За результатами анкетного опитування було встановлено, що сучасні підлітки беруть охоче участь у дослідженні напрямів комунікативної активності. Це свідчить про їхню зацікавленість власною персоною, бажанням дізнатися більше інформації про самого себе, проаналізувати зв'язок між особистісними якостями, комунікативною активністю та ефективністю в спілкуванні. Було у дослідженні 88,5% дівчат і 11,5% хлопців. Респонденти надають перевагу в більшій мірі живому спілкуванню (96,2% учасників), це свідчить про потребу в безпосередній участі в комунікативному процесі, важливого значення очних зустрічей і надання в такому форматі комунікативної компетентності (рис. 2.1).

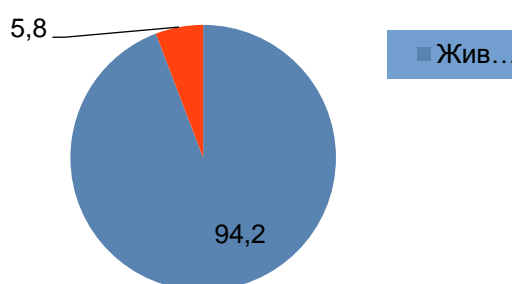


Рис. 2.1. Надання переваги типам спілкування

Більшості старшокласникам (65,5%) легко розпочати діалог з незнайомою людиною, це свідчить про їх відкритість, афіліативну здатність, інтерес до співрозмовника, зацікавленість у контакті. Проте, 38,5% відчувають труднощі у комунікаціях, що може бути пов'язано з сором'язливістю, невпевненістю, низькою самооцінкою, низьким рівнем розвитку комунікативних навичок. Більшість старшокласників 57,7% мають багато друзів, це ще раз підтверджує активну здатність в комунікативних процесах та велику потребу в спілкуванні з ровесниками.

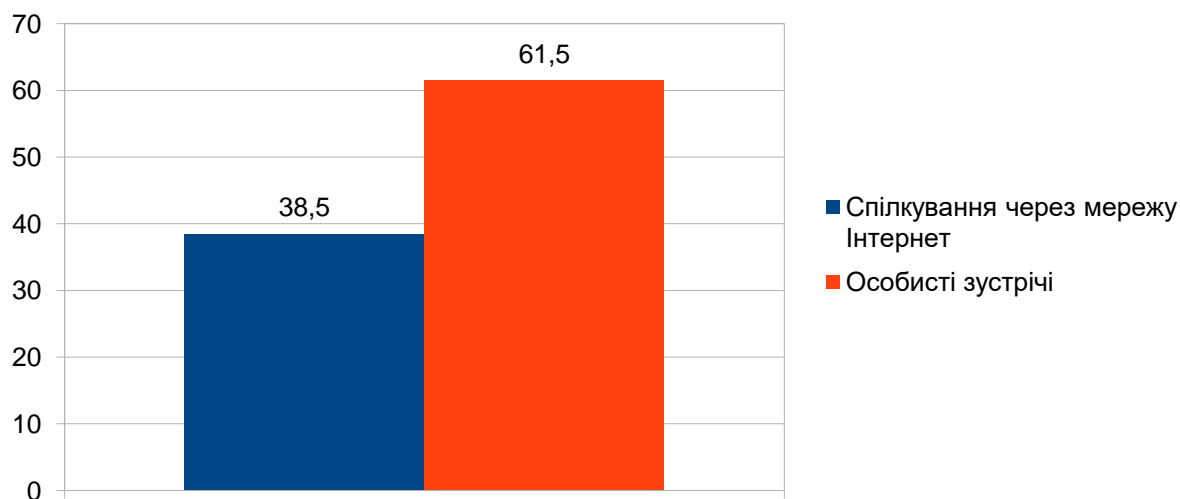


Рис. 2.2. Надання переваги формам комунікації

З-поміж якостей, які характеризують портрет справжнього друга є: чесність, доброта, щирість, вірність, підтримка, позитив, дружелюбність, весела вдача, повага, комунікабельність, вміння слухати, раціональність, позитивний тип мислення, сміливість та впевненість, зацікавленість у співрозмовнику, відкритість, вміння зберігати таємницю та секрети тощо. З цих обраних якостей зрозуміло, що підлітки ставлять високі вимоги до особистісних якостей свого друга. Значна кількість учнів (38,5%) найчастіше використовують комунікації в мережі Інтернет. Саме такий показник вступає в суперечність з відповідями на запитання “Якому спілкуванню надають перевагу?” Адже живому спілкуванню за результатами опитування надають перевагу 96,2%, з цього слідує, що є певні бар’єри до безпосередньої участі у спілкуванні, з-поміж яких можуть бути

територіальна дистанція, відсутність друзів, небезпечні умови, пов'язані з воєнним часом, переїзд на інше місце проживання, наприклад, в село, в іншу країну. Стосовно здатності спілкуватися з друзями, 34,6% відповідають, що ця здатністю є дуже висока, 50% - висока, 11,5% - середня, решта — низька. Попри бажання активного спілкування 64,5% учнів любить бути наодинці, це свідчить про те, що підлітковий вік — це період рефлексії, час роздумів, внутрішньої роботи над собою тощо.

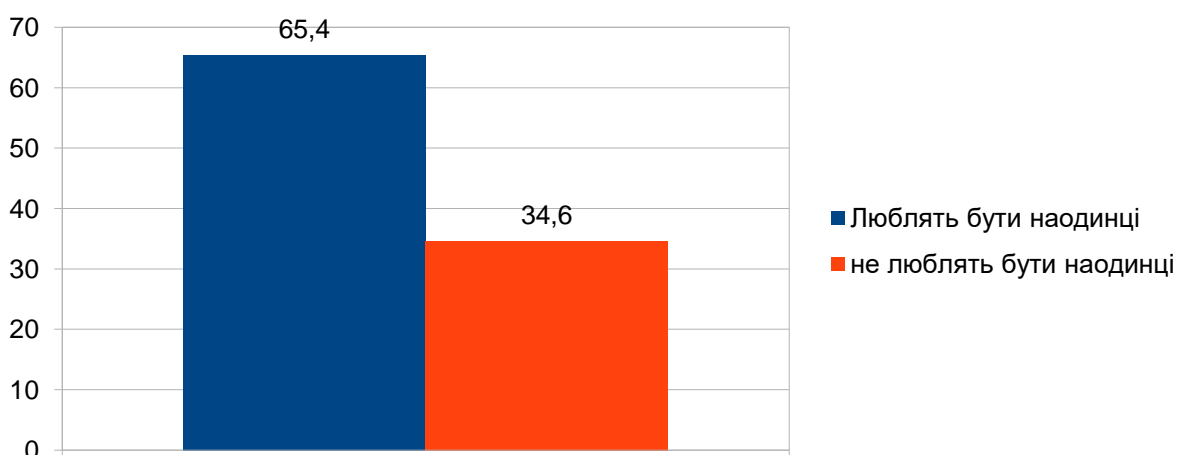


Рис. 2.3. Ставлення бути на самоті

Разом з тим, 69,2% вказують, що інколи почуваються самотніми, 15,4% - часто відчують себе самотніми. Потреба в спілкуванні та перебування наодинці вступають у суперечність, з одного боку, а з іншого є взаємодоповнюючими процесами індивідуалізації, відособленості та соціалізації, які є базовими у період особистісного становлення.

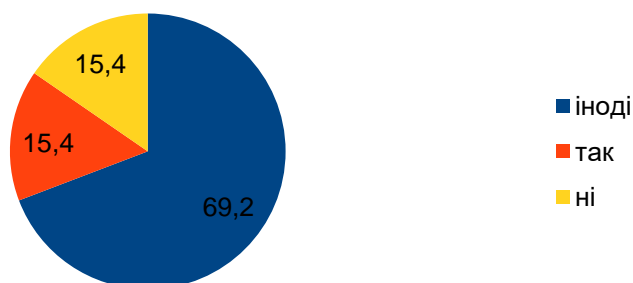


Рис. 2.4. Відповіді на запитання чи почуваються підлітки самотніми? “

Найкращим способом проводити вільний час для 80,8% учнів є спілкування з друзями, в компаніях друзів, що свідчить про високу афіліативну потребу, активну позицію в спілкуванні, підтверджує важливість провідної діяльності, а саме інтимно-особистісного спілкування.

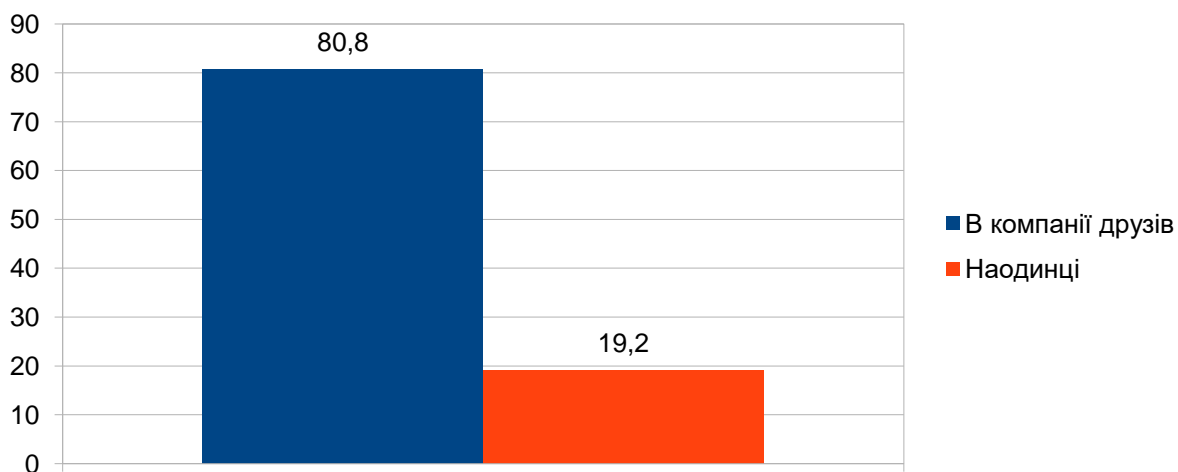


Рис. 2.5. Розподіл результатів на запитання “Як люблять проводити час?”

Стосовно зовнішності, то 19,2 % дуже задоволені нею, 42,3% задоволені, 30,8 % - на середньому, 7,7% - на низькому. Для формування “Я-концепції” фізичний образ має важливе значення, і на самооцінку суттєво впливає міра задоволеності своїм зовнішнім виглядом.

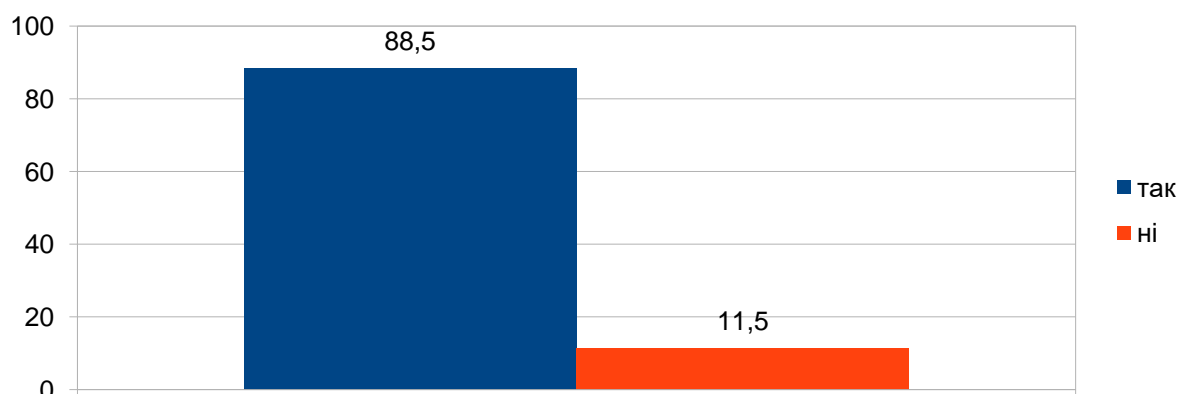


Рис. 2.6. Відповіді на запитання “Чи хотіли би бути кращими, ніж є насправді?”

Зазвичай у компанії 61,5% учнів виконують роль промовця, 38,5% - слухача. Лідерські здібності відзначає 53,8% учнів, впливу друзів підлягають

інколи 69,2% підлітків. 15,2% учнів ствердно відповідають про залежність від компанії. Якостями, які вважають є негативними і які заважають проявити себе в компанії є: комплекси, скромність, невміння розпочати розмову, складність обрати стиль спілкування, невпевненість, невміння комунікувати зі складними людьми, виставляти рамки, страх бути висміяним, закритість, страх бути нецікавою, характер, зовнішність, агресивність, імпульсивність та непунктуальність. Часто підлітки видають у віртуальному спілкуванні себе за інших, це свідчить про бажання виглядати в очах інших краще, володіти кращими характеристиками. 42,3% учнів готові поступити своїми принципами, щоб залишитися в компанії, це свідчить про значимість референтної групи в підлітковому віці.

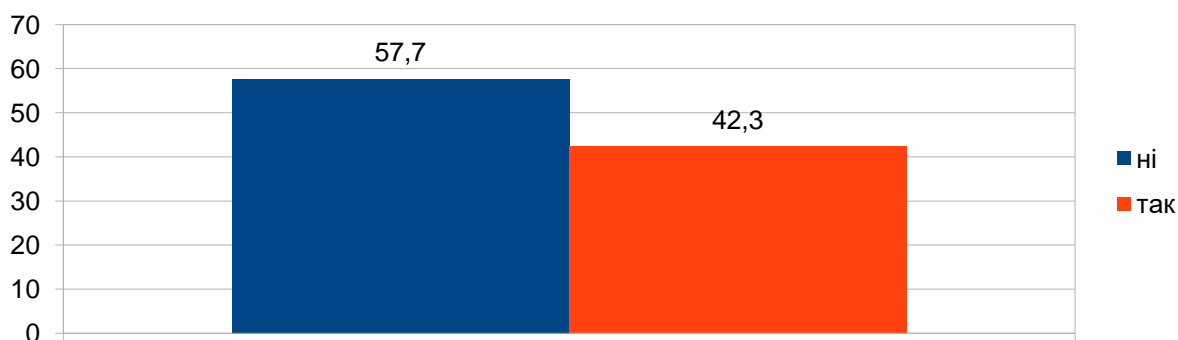


Рис. 2.7. Відповіді на запитання “Чи готові підлітки поступитися своїми принципами заради того, щоб залишатися в компанії”

В учнів середніх класах переважають позитивні стосунки з однокласниками, для 7,7% ці відносини є складними. Зокрема проблемні стосунки з батьками у 11,5 % учнів. Стосовно гуртків, то їх відвідує більше половини підлітків 57,7%. 88.8% учнів багато часу проводять за межами дому. По 33,3% підлітків цікавлять читати романи, детективи та іншу літеру різних жанрів.

Стосовно самооцінки, то середнього рівня характерна для 42,3% учнів, 38,5% - висока, 7,7% - дуже висока, а у інших (11,5%) - низька.

Завданням нашого дослідження якраз було визначити рівень самооцінки я як він впливає на комунікативні процеси, розвиток комунікативної компетентності, здатність соціалізуватися, вміння презентувати себе.

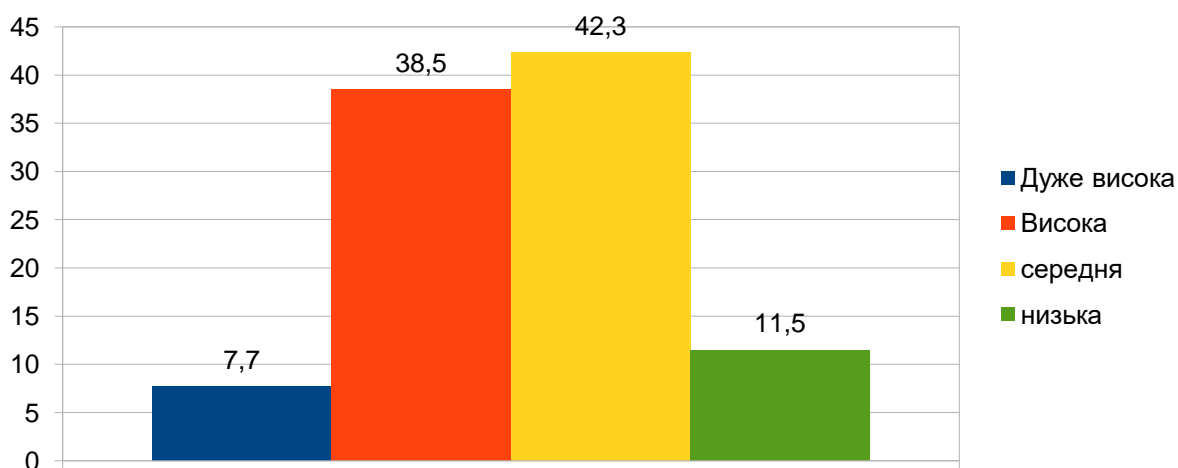


Рис. 2.8. Рівні самооцінки підлітків методом опитування

Як видно з таблиці, низька самооцінка характерна для невеликої кількості респондентів. Це зі слів самих підлітків, проте, показник бажання бути кращим, ніж вони є насправді, дуже високий — у 88,5% учнів позитивна відповідь. Ці суперечливі дані свідчать про необхідність перегляду ставлення до себе, кращого пізнання себе та корекцію самоставлення.

Проведення тесту “Оцінка вміння говорити і слухати” В. Маклені дала змогу визначити, що 26,3% підлітків мають високу здатність до комунікативного процесу, 41,7% - середню, 22% - низьку. Більшість підлітків вміють будувати вербальний діалог, логічно висловити свою думку, уважні до позиції співрозмовника, вміють вислухати. Низькі показники, навпаки, свідчать про труднощі в комунікативному процесі, можуть бути причиною тривожності, невпевненості, відсутності навичок спілкування.

Застосування тесту “Володіння невербальними компонентами ділового спілкування” дозволило з’ясувати, що високий рівень характерний для 22,8% учнів, середній — для 45,1%, низький — для 32,1%. З результатів даного дослідження можна зрозуміти, що сучасні підлітки мають потребу в ознайомленні зі способами, прийомами невербального спілкування, а саме

навички, що стосуються мови тіла (пантоміміки), жестикуляції (рухи рук), міміки (рухи обличчя), пози, просторової дистанції, розміщення учасників комунікативного процесу тощо.

На рисунку 2.9 подано порівняльні дані стосовно володіння підлітками вербальними і невербальними засобами спілкування.

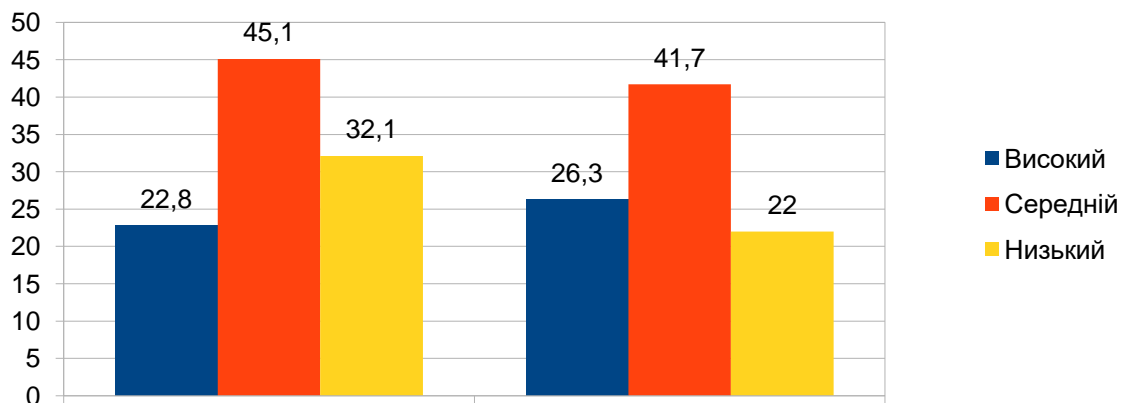


Рис. 2.9. Рівні володіння вербальними і невербальними засобами спілкування

З діаграми видно, що володіння комунікативними, а саме вербальними способами є вищим, ніж невербальними засобами спілкування. Ймовірно така ситуація пов'язана із освітньою системою, яка спрямована на розвиток логічного мислення, мовленнєвої діяльності, здатності чітко висловити свою думку, пояснити матеріал. Стосовно невербального спілкування, то спеціального навчання даній здатності не відбувається, тому підлітки мають деякі труднощі стосовно володіння даним каналом спілкування.

Тест “Домінуюча перцептивна модальність” дозволив визначити які типи провідні типи репрезентативних систем домінують у підлітків. Результати показали, що 38% є візуалами, 33% - аудіали, 29% - кінестети.

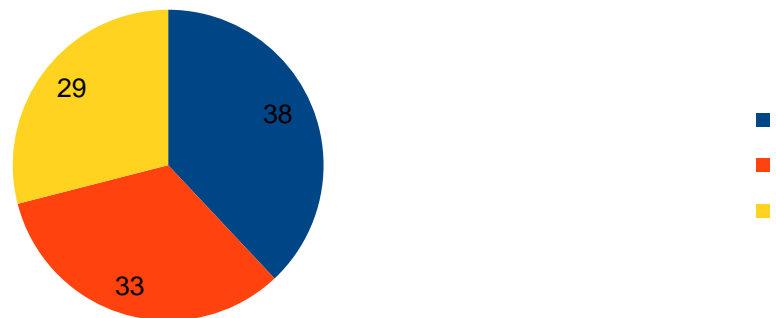


Рис. 2.10. Типи репрезентативних систем у досліджуваних

Візуальний тип опрацьовує більшість інформації завдяки зору, це провідний канал сприймання. Для людини цього типу важливо як вона виглядає, її робоче місце, любить порядок, гармонію. При опрацюванні інформації опирається на схеми, рисунки, графіки. Таким людям важливо бачити людей, про яких йде мова. В навчанні необхідна наочність, без якої матеріал дуже погано засвоюється. В своїй мові такі люди застосовують фрази: “подивіться”, “погляньте”, “це моя точка зору”, “на мій погляд”, “з однієї сторони”, “покажу”, “сім раз відмір, один раз відріж”, “проілюструйте” тощо.

Аудіальний тип засвідчує відмінне володіння слуховим каналом сприймання і обробки інформації. У людей зазвичай високий поріг слухової чутливості, людина надає перевагу розповідям, прослуховуванню інформації по радіо, може легко запам’ятати почуте та відтворити його згодом. Даного типу респонденти у лінгвістиці застосовують фрази: “прислухайтесь до свого внутрішнього голосу”, “ми на одній хвилі”, “ви виводите мене з рівноваги”, “мелодія сердець”, “говори тихіше” тощо.

Кінестетичний тип характеризується добрий розвитком тактильних відчуттів. Таким людям важливо мати близькі контакти, невелику дистанцію, вони застосовують невербальні прийоми спілкування. Для них важливо рукостискання, обійми, сидіти пліч-о-пліч. Вони застосовують фрази типу: “відчуй на собі дану проблему”, “стань на моє місце”, “мені некомфортно”, “не маю чим дихати”, “підійди ближче” тощо.

Методика дослідження самооцінки А. Будасі дала можливість з'ясувати як сучасні підлітки ставляться до власної персони.

Таблиця 2.1

**Розподіл самооцінки підлітків
(методика А. Будасі)**

Рівні вираженості показників самооцінки		Прояви самооцінки, %		
		в повсякденній поведінці	у спілкуванні в класі	в навчальній діяльності
від - 1,0 до + 0,85	Самооцінка висока Неадекватна	7	9	10
від + 0,84 до + 0,53	Самооцінка висока Адекватна	20	22	17
від + 0,52 до -0,1	Самооцінка середня Адекватна	33	35	37
від -0,09 до -0,32	Самооцінка низька Адекватна	25	18	23
від -0,33 до -1,0	Самооцінка низька Неадекватна	15	16	12

За результатами дослідження за методикою А. Будасі виявлено, що підлітки із надмірно завищеною самооцінкою (7–10%) переоцінюють свої можливості, визначають вищі цілі, ніж такі, які можуть дійсно реалізувати. У них завищений рівень домагань, що не є відповідним реальним компетентностям. Позитивні характеристики особистості: достоїнність, гордість, самолюбство – трансформуються в самозакоханість, егоцентризм. Неадекватні самооцінка своїх здатностей і рівня домагань спричиняють до надмірної самовпевненості. Необґрунтовані схвалення і стимулювання сприяють формуванню у старшокласників усвідомлення персональної винятковості, спотвореного уявлення про власні можливості, необ'єктивного визначення результатів діяльності. Таким досліджуваним характерна некритичність мислення, зарозумілість, відсутність необхідного самоконтролю, що є причиною помилкових рішень і ризикових вчинків. Підлітки з завищеною самооцінкою

мають підвищений рівень відчуття безпеки, самовпевненість та низький рівень критичності.

Підлітки із надмірно заниженою самооцінкою (12-16%) переважно визначають задачі легкого рівня складності, хвилюються з найменшого приводу, перебільшують ризики і ймовірні невдачі. Характеризуються як невпевнені, визначають наявність у себе «комплексу неповноцінності».

Найбільш позитивною для підлітків (33-37%) визначена середня адекватна самооцінка, що передбачає визнання як своїх позитивних якостей, переваг, так і мінусів або недоліків. В основі адекватної самооцінки є обґрунтована оцінка своїх можливостей, сильні сторони та обмеження. Впевненість у собі дає можливість регулювати власний рівень домагань і реально оцінювати власні ресурси щодо різних життєвих ситуацій. Впевнену людину характеризують цілеспрямованість, рішучість, чіткість, вміння приймати раціональні рішення та їх реалізовувати. Впевнена людина критично ставиться до власних помилок, аналізує їх причини, враховує в майбутньому.

Висновки до розділу II

Для визначення впливу комунікативного процесу та вибору комунікативних каналів на самооцінку ми використали комплекс взаємодоповнюючих методів: спостереження, бесіду, анкетування, природний та лабораторний експерименти, метод тестів.

До вибірки констатувального експерименту увійшло 52 підлітки, віком від 12 до 15 років, з них — 40 дівчат і 12 хлопців.

До емпіричних методів дослідження увійшли: 1) анкетування в Google-формі, 2) тест “Оцінка вміння говорити і слухати” В. Маклені, 3) тест “Володіння невербальними компонентами ділового спілкування”, 4) тест “Домінуюча перцептивна модальність” (додаток), 5) методика вивчення самооцінки А. Будасі.

Анкетування передбачало вивчення аспектів та особливостей комунікації, вподобань та перешкод. До тестування увійшли методи вивчення комунікативного потенціалу, потреби у спілкуванні та самооцінки особистості.

За результатами анкетного опитування було встановлено, що сучасні підлітки беруть охоче участь у дослідженні напрямів комунікативної активності. Це свідчить про їхню зацікавленість власною персоною, бажанням дізнатися більше інформації про самого себе, проаналізувати зв'язок між особистісними якостями, комунікативною активністю та ефективністю в спілкуванні.

Респонденти надають перевагу в більшій мірі живому спілкуванню (96,2% учасників), це свідчить про потребу в безпосередній участі в комунікативному процесі, важливому значення очних зустрічей і надання в такому форматі комунікативної компетентності.

Проте, 38,5% відчують труднощі у комунікаціях, що може бути пов'язано з сором'язливістю, невпевненістю, низькою самооцінкою, низьким рівнем розвитку комунікативних навичок.

Значна кількість учнів (38,5%) найчастіше використовують комунікації в мережі Інтернет. Саме такий показник вступає в суперечність з відповідями на запитання "Якому спілкуванню надають перевагу?" Адже живому спілкуванню за результатами опитування надають перевагу 96,2%, з цього слідує, що є певні бар'єри до безпосередньої участі у спілкуванні, з-поміж яких можуть бути територіальна дистанція, відсутність друзів, небезпечні умови, пов'язані з воєнним часом, переїзд на інше місце проживання, наприклад, в село, в іншу країну.

Найкращим способом проводити вільний час для 80,8% учнів є спілкування з друзями, в компаніях друзів, що свідчить про високу афіліативну потребу, активну позицію в спілкуванні, підтверджує важливість провідної діяльності, а саме інтимно-особистісного спілкування.

Більшість підлітків вміють будувати вербальний діалог, логічно висловити свою думку, уважні до позиції співрозмовника, вміють вислухати.

Досліджено, що сучасні підлітки мають потребу в ознайомленні зі способами, прийомами невербального спілкування, а саме навички, що стосуються мови тіла (пантоміміки), жестикуляції (рухи рук), міміки (рухи обличчя), пози, просторової дистанції, розміщення учасників комунікативного процесу тощо.

З результатів тестування видно, що володіння комунікативними, а саме вербальними способами є вищим, ніж невербальними засобами спілкування. Стосовно невербального спілкування, то спеціального навчання даній здатності не відбувається, тому підлітки мають деякі труднощі стосовно володіння даним каналом спілкування.

Більшість досліджуваних використовує візуальний канал сприймання і обробки інформації та володіє вербальним каналом передачі та обміну інформації.

Констатовано у діагностичному дослідженні, що у підлітків переважає адекватна самооцінка, що дозволяє критично ставитися до своїх якостей, правильно визначати свої сильні сторони та обмеження. Самооцінка визначає ступінь відкритості та легкості в інтерактивних процесах, здатність реалізувати свої задуми в навчальній діяльності, міжособистісній взаємодії.

З'ясовано у емпіричному дослідженні, що на формування самооцінки впливає рівень комунікабельності, вміння говорити і слухати, поінформованість в сфері вербальної і невербальної комунікації, знання свого провідного типу репрезентативної системи, наявність комунікативних навичок взаємодії з людьми, які належать до різних типів за провідним каналом комунікації.

РОЗДІЛ III. ПСИХОЛОГІЧНА ПРОГРАМА РОЗВИТКУ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА САМООЦІНКИ ПІДЛІТКІВ

3.1. Структура психологічної програми розвитку особистісно-комунікативного потенціалу особистості

Особистісно-комунікативний потенціал є надзвичайно важливою умовою ефективності людини в різних сферах життєдіяльності особистості: навчальній, міжособистісній, професійній, подружньому житті, виховному процесі підростаючого покоління.

Комунікативний потенціал тісно пов'язаний із комунікативною компетентністю, комунікативними здібностями та передбачає знання і вміння побудови інтерактивних процесів.

Особистісний потенціал стосується розвитку адекватної самооцінки, позитивної Я-концепції, рівня домагань, формування Я-образу, особистісної зрілості.

Важливою задачею психологічної програми розвитку особистісно-комунікативного потенціалу актуалізувати знання з ведення успішної комунікації та розвитку особистісних складових в процесі спілкування.

Як відомо, згідно основоположному принципу розвитку психіки в діяльності, особистість розвивається, соціалізується в контексті соціальних взаємодій, тобто завдяки спілкуванню як виду діяльності.

До нашої програми ми включили наступні структурні блоки: розвиток вербальних вмінь, вивчення невербальної комунікації, застосування знань з нейролінгвістичного програмування та розвиток самооцінки (рис. 3.1).

До блоку розвитку вербальних вмінь ми включили знання про структуру комунікативного процесу, моделі комунікації, бар'єри спілкування, вміння

говорити і вміння слухати, поради стосовно ефективної комунікації, ділових стосунків тощо.



Рис. 3.1. Схема програми розвитку особистісно-комунікативного потенціалу особистості

До блоку невербальної комунікації ми включили озброєння знань в сфері оптико-кінетичної системи, паралінгвістичної та екстралінгвістичної систем, жестикуляції, поз, міміки, пантоміміки, проксеміки (просторового розміщення).

Як стало відомо, інформативність невербальних засобів дуже висока і складає 60-80% значимості в комунікативному процесі.

До блоку знань з нейролінгвістичного програмування ми включили відомості про основні комунікативні типи співрозмовників і звичні для способи повідомлення інформації, маркери, які сигналізують про їхній тип, а саме: погляд, дихання, гучність голосу, манери поведінки, лінгвістичні засоби, часто застосовувані слова та фрази, манеру спілкування.

До блоку розвитку самооцінки ми включили вправи, які сприяють пізнанню себе, самоаналізу, вмінню визначити свої сильні та слабкі сторони, власні ресурси, здібності, труднощі в комунікативному процесі тощо.

3.2. Опис основних методів роботи психолога з розвитку самооцінки шляхом підвищення рівня комунікативної компетенції

Блок розвитку вербальної комунікації дозволив з'ясувати яка структура спілкування, з чого складається ефективна взаємодія, бар'єри комунікативного процесу, моделі комунікації, поради успішної комунікації.

До структури комунікативного процесу входять: відправник, адресат, вибір каналів передачі інформації, саме повідомлення, зворотній зв'язок. Саме завдяки останньому можна з'ясувати рівень взаєморозуміння між учасниками спілкування.



Рис. 3.2. Схема взаємообміну інформацією

Як бачимо з рисунку 3.2, важливими компонентами комунікативного процесу є комунікативні знання, комунікативні вміння та комунікативний досвід. Зокрема, вибір знакової системи є визначальним у ефективності передачі інформації [6].

Комунікативний бар'єр — це психологічна перешкоду, яку встановлює комунікатор на шляху небажаної, неприємної інформації. Такі бар'єри можуть виникати на підставі політичних, суспільних, професійних, релігійних розходжень та відмінностей. До комунікативних бар'єрів належать: логічний бар'єр (різні способи опрацювання інформації), семантичний (різне розуміння і трактування), стилістичний бар'єр (різні способи подачі інформації), уникнення, авторитету.

Важливо застосовувати правила ефективного спілкування: повага і увага до співрозмовника, застосування позиції “на рівних”, говорити доступною мовою, зрозумілою для реципієнта, виявлення інтересу до співрозмовника, звертання до нього по імені, демонструвати спільність поглядів, якщо плануєте взаємодію, активне слухання, дотримуватися етикету спілкування, враховуючи ієрархічні рівні, вікові та статеві особливості.

На початку розмови варто говорити про позитивні речі, не робити зауважень, не критикувати партнера по спілкуванню, не перебивати, не проявляти ворожого ставлення тощо. Не варто поспішати в розмові, говорити в помірному темпі, не перебивати, не перенасичувати інформаційними повідомленнями, своєчасно виконувати завдання, не порушувати домовленості, не запізнюватися на зустрічі [5].

Варто застосовувати техніки ефективного спілкування:

1) техніка вирівнювання напруги, яка дозволяє зняти напругу, скутість у спілкуванні, а саме: вербалізація емоційного стану, тобто можливості сказати партнерові про свій стан, переживання, ставлення до проблеми;

2) техніка узагальнення, тобто підведення підсумків розмови і перепитування фразою “чи я правильно зрозумів з вище сказаного, що ...?”;

3) Техніка Франкліна, за якої розмова розпочинається з відповіді “так”, позитивної оцінки співрозмовника і обґрунтування схвального ставлення до нього;

4) техніка приєднання, яка дозволяє знаходити схожості зі співрозмовником, тобто спрацьовує ефект ідентифікації;

5) методика обопільні ініціативи з розрядки напруженості, коли ініціатор розмови піти на певні поступки, це дозволяє іншій стороні скоротити дистанцію у комунікації і проявити прихильність до опонента;

6) техніки розвитку асертивності, як здатності відстояти свою думку, свої права, володіючи достовірною інформацією та поважною аргументацією [14].

Звертаючись до характеристики другого блоку програми слід провести психологічну просвіту з питань невербального спілкування, озброїти підлітків інформацією про основні канали комунікації.

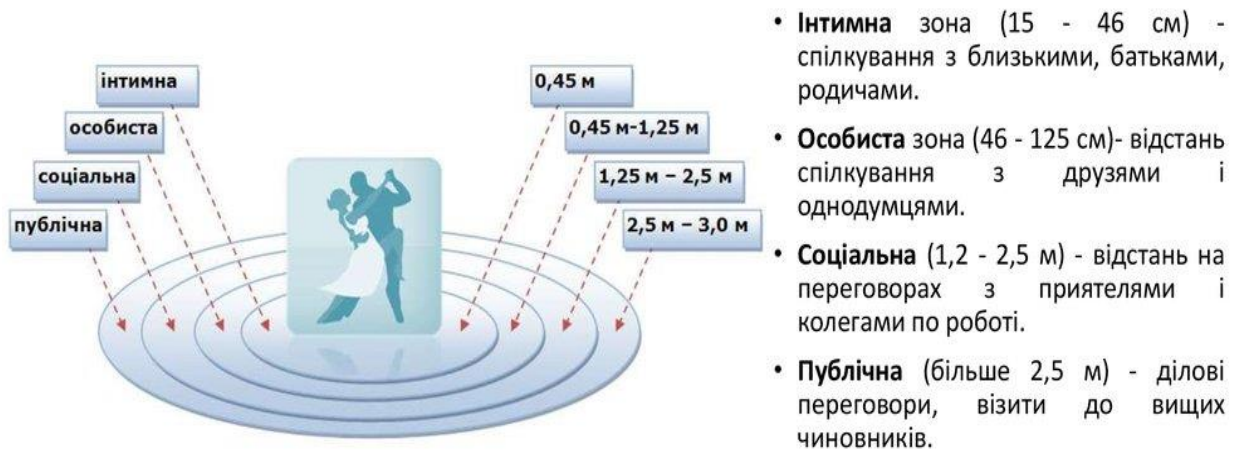
Таблиця 3.1

Жести	Ознаки жестів
<i>Жести руками</i>	<i>Відкриті долоні</i> – чесність, відвертість <i>Долоня розвернута догори</i> – прохальний жест. З такою позицією легше домогтися виконання прохання, оскільки вона не демонструє тиску з боку того, хто просить <i>Долоня розвернута униз («дивиться в підлогу»)</i> – владність з боку того, хто використовує подібну позицію, відчувається психологічний тиск <i>Руки перехрещені на грудях</i> – спроба сховатися, відгородитися від ситуації. Негативна реакція
<i>Жести ногами</i>	<i>Перехрещування ніг (жест нога за ногу)</i> – захист, тенденція до замкнутості <i>Перехрещені ноги і перехрещені руки</i> – несхвалення, неприйняття, посилений захист <i>Перехрещені щиколотки</i> – захист, напруга, негативне ставлення, знервованість, страх
<i>Жести біля щоки або біля підборіддя</i>	<i>Рука як опора підтримує голову</i> – нудьга, співрозмовнику не цікаво те, про що ви говорите <i>Погладжування підборіддя</i> – ухвалення рішення <i>Торкання або потирання носа</i> – брехливість з боку того, хто це робить <i>Рука погладжує шию</i> – невдоволення, заперечення, гнів

Важливо навчати підростаюче покоління орієнтуватися у значимій системі комунікації, проінформувати про значення невербальних сигналів. Пропонуємо до уваги в таблиці 3.1 деякі показники немовної комунікації та їхнє значення.

Стосовно просторового розміщення, то варто знати яке значення має дистанція в спілкуванні (рис. 3.3).

Зони спілкування



- **Інтимна** зона (15 - 46 см) - спілкування з близькими, батьками, родичами.
- **Особиста** зона (46 - 125 см)- відстань спілкування з друзями і однодумцями.
- **Соціальна** (1,2 - 2,5 м) - відстань на переговорах з приятелями і колегами по роботі.
- **Публічна** (більше 2,5 м) - ділові переговори, візити до вищих чиновників.

Рис. 3.3. Види соціальної дистанції

Стосовно третього блоку — застосування знань з нейролінгвістичного програмування, то підліткам подається детальна характеристика про типи провідних сенсорних систем: візуальну, аудіальну, кінестетичну, логічну (рис. 3.4).



Рис. 3.4. Типи каналів сприймання інформації

Пропонуємо до уваги опис поведінкових проявів з різними типами провідних каналів комунікації (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Характеристика особистостей з різними типами сенсорних систем

Візуал	Аудіал	Кінестет	Дігітал
Типові вербальні предикати			
Погляд, яскравий, перспектива, точка зору	Тон, гучно, відгомін, прислухайтесь, ритм	Відчуваю, схоплюю, спокійно, дотично до теми	Логічно, раціональй, знаю, мова цифр, функціонально
Типова поза			
Пряма, розправлена, голова і плечі припідняті	Голова набік, посадка пряма	Розслаблена, голова і плечі опущені, сидить з нахилом вперед	Схрещені руки, пряма осанка, піднята голова
Дихання			
Високе, грудне	В повному об'ємі	Низьке, черевне	Обмежене
Рухи			
Скуті, на рівні верхньої частини тіла	То сковані, то вільні, на рівні середньої частини тулуба	Вільні, плавні	Рухи негнучкі, переважно застигли

Голос			
Високий, чистий	гучний, Мелодійний, ритмічний, змінний	Низький, хриплий	повільний, Монотонний, переривчастий
Дистанція			
Велика, щоб бачити, не люблять дотиків	Невелика, оберігаються дотиків	Дуже близька, щоб доторкнутися	Віддалена
Напрямок погляду			
Над оточуючими	Очі опущені	Під оточуючими	Дивиться над натовпом
Головне слово			
Красиво	Тихо	Зручно	функціонально

Розвиток самооцінки передбачає активну і тривалу роботу особистості із самопізнання, визначення рівня самооцінки, глибинну роботу над невпевненістю, сором'язливістю, причинами негативного Я-образу, визначення сильних сторін, з'ясування проблем комунікації, подолання труднощів самопрезентації тощо.

Основними заходами розвитку самооцінки є соціально-психологічний тренінг, психологічна корекція та психологічне консультування.

Основними напрямами програми є:

1. Створення умов для розвитку мотивації до самопізнання, проникнення у власний внутрішній світ.
2. Просвітницька робота підлітків про почуття, емоції, переживання, створення умов стосовно безоцінкового прийняття, розвиток умінь опанувати вираженням власних почуттів та емоційних реакцій.
3. Активізувати розвиток навичок та прийомів спілкування, навчити способам і технікам уміння слухати, презентувати свою думку, знаходити компромісні рішення і розуміти інших людей.
4. Сприяти визначенню та усвідомленню персональної життєвої перспективи,

життєво-важливих цілей, способів їх досягнення.

Психологічними засобами реалізації завдань тренінгу слугували групові обговорення, рольові ігри, моделювання життєвих ситуацій, релаксація, робота в малих групах, обговорення ефективності вправ. В таких заняттях активізується участь підлітків та мотивація до самозмін. В контексті такої активної участі набувається комплекс групових комунікативних вмінь та навичок.

Висновки до розділу III

Особистісно-комунікативний потенціал є надзвичайно важливою умовою ефективності людини в різних сферах життєдіяльності особистості: навчальній, міжособистісній, професійній, подружньому житті, виховному процесі підростаючого покоління.

До нашої програми ми включили наступні структурні блоки: розвиток вербальних вмінь, вивчення невербальної комунікації, застосування знань з нейролінгвістичного програмування та розвиток самооцінки.

До блоку розвитку вербальних вмінь ми включили знання про структуру комунікативного процесу, моделі комунікації, бар'єри спілкування, вміння говорити і вміння слухати, поради стосовно ефективної комунікації, ділових стосунків тощо.

До блоку невербальної комунікації ми включили озброєння знань в сфері оптико-кінетичної системи, паралінгвістичної та екстралінгвістичної систем, жестикуляції, поз, міміки, пантоміміки, проксемики (просторового розміщення).

До блоку знань з нейролінгвістичного програмування ми включили відомості про основні комунікативні типи співрозмовників і звичні для способи повідомлення інформації, маркери, які сигналізують про їхній тип, а саме: погляд, дихання, гучність голосу, манери поведінки, лінгвістичні засоби, часто застосовувані слова та фрази, манеру спілкування.

До блоку розвитку самооцінки ми включили вправи, які сприяють пізнанню себе, самоаналізу, вмінню визначити свої сильні та слабкі сторони, власні ресурси, здібності, труднощі в комунікативному процесі тощо.

РОЗДІЛ IV. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

4.1. Охорона праці на заняттях трудового навчання старшокласників з охорони праці у навчальних майстернях

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. До занять у шкільних майстернях допускаються особи, що не мають медичних протипоказань та ознайомлені з інструкціями з охорони праці.

1.2. Кожен учень повинен знати й виконувати правила безпечної праці в шкільній майстерні, правила пожежної безпеки, санітарно-гігієнічні норми й правила.

1.3. Учні повинні:

✓ своєчасно з'явитися на заняття в спецодязі і з дозволу вчителя або чергового по шкільній майстерні зайняти своє робоче місце, перехід учнів на інше робоче місце без дозволу вчителя забороняється;

✓ залишати шкільну майстерню можна тільки після дзвінка й дозволу вчителя;

✓ використовувати навчальний час для виконання завдання й не займатися зайвими справами, розмовами, своєчасно й високоякісно виконувати доручену роботу;

✓ економно використовувати електричну енергію, матеріали;

✓ під час перерви всі учні виходять із майстерні (крім чергових).

1.4. Щоб запобігти травмуванню і виникненню травмонебезпечних ситуацій, дотримуйтеся таких вимог:

✓ працюйте на справному устаткуванні;

✓ використовуйте справний, добре налагоджений інструмент;

- ✓ використовуйте інструмент за призначенням. Інакше можна не тільки зіпсувати його, а й отримати травму;
- ✓ не перевіряйте ріжучу кромку інструмента руками. Для цього слід використовувати тренувальні заготовки;
- ✓ передавайте ріжучий та колючий інструмент ручкою вперед;
- ✓ не кладіть інструмент ріжучою кромкою догори й до себе;
- ✓ не відволікайтесь під час роботи і не відвертайте увагу інших;
- ✓ користуйтеся правильними прийомами роботи;
- ✓ дотримуйтесь вимог особистої гігієни.

2. ВИМОГИ БЕЗПЕКИ ПЕРЕД ПОЧАТКОМ РОБОТИ.

2.1. Правильно одягніть спецодяг (застебніть його на всі гудзики, сховайте волосся під головний убір).

2.2. Ретельно підготуйте своє робоче місце до безпечної роботи.

2.3. Уважно вислухайте вчителя й отримайте завдання на урок.

2.4. Підготуйте до роботи свій інструмент і пристрої, впевнившись у їх справності.

2.5. Забороняється розпочинати роботу без дозволу вчителя.

3. ВИМОГИ БЕЗПЕКИ ПІД ЧАС РОБОТИ.

3.1. Під час практичної роботи учні виконують тільки ті види робіт, які доручив учитель.

3.2. Використовуйте робочий час тільки для виконання завдання, не займайтесь сторонніми справами та розмовами, не ходіть без справи по майстерні і не заважайте іншим.

3.3. Утримуйте робоче місце в чистоті.

3.4. Дбайливо ставтесь до устаткування, верстаків, інструментів.

3.5. Інструменти загального користування беріть із дозволу вчителя і відразу після користування повертайте їх.

4. ВИМОГИ БЕЗПЕКИ ПІСЛЯ ЗАКІНЧЕННЯ РОБОТИ.

4.1. Упорядкуйте робоче місце, приберіть деталі, матеріал, сміття, відходи.

4.2. Приведіть інструменти у справний стан (зніміть заусениці, очистіть напилки від стружки).

4.3. Старанно приберіть робоче місце (стружку не здувайте і не змахуйте руками).

4.4. Покладіть інструменти в порядок, установлений учителем.

4.5. Приведіть до ладу свій одяг і залиште майстерню з дозволу вчителя.

4.6. Після виходу учнів чергові розпочинають прибирання приміщення.

5. ВИМОГИ БЕЗПЕКИ У НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ.

5.1. Негайно повідомте вчителя:

- ✓ при виявленні несправностей під час роботи;
- ✓ у випадку пожежі;
- ✓ при ознаках нездужання або захворювання;
- ✓ у випадку отримання травми чи ушкодження.

4.2. Вплив метеорологічних умов, фізіологічних умов організму та раціональної організації робочого місця на реалізацію творчого потенціалу особистості

На функціонування людського організму, розвиток психіки та особистості як соціального індивіда впливають різноманітні зовнішні фактори, а саме метеорологічні умови, фізіологічні фактори життєдіяльності. Саме дані детермінанти впливають на базовому рівні на особистість, і зокрема на вищій рівень його розвитку, а саме інтелектуальний, соціальний, творчий тощо.

Метеорологічні умови визначаються температурою, відносною вологістю і рухливістю повітря. Санітарні норми вимагають забезпечити на робочому місці нормальну температуру 10-30⁰С, нормальну відносну вологість, рухливість повітря та забезпечення очистки повітря відповідними пристроями.

Терморегуляція – це здатність людського організму зберігати постійну температуру (36,6) незалежно від температури зовнішнього середовища. Кількість тепла що виділяється людиною залежить від тяжкості виконуваної роботи:

- Легка робота $< 6,3 \cdot 10^2$ лютого кДж / год;
- Середньої тяжкості $6,3 \cdot 10^2$ жовтня - $11 \cdot 10^2$ лютого кДж / год;
- Важка робота $> 11 \cdot 10^2$ кДж / год

Таблиця 4.1

Санітарні норми встановлюють температуру повітря в приміщенні

робота по тяжкості	теплий період	холодний період
легка робота	+23 - +25	+22 - +24
середньої тяжкості	+21 - +23	+18 - +20
важка робота	+12 - +18	+16 - +18

Надмірне тепло викликає у людини порушення теплообміну, що може призвести до ураження нервової системи, тому для нормалізації метеорологічних умов створюється штучна і природна вентиляція. Природна вентиляція здійснюється через кватирки, фрамуги, вентиляційні короба.

Штучна вентиляція влаштовується в приміщеннях зі значним тепловим виділенням і малої шкідливістю.

Для найкращої нормалізації температури в приміщенні використовуються кондиціонери. Промениста енергія виходить від нагрівальних приладів, при електра та газової зварюванні, від сонячної радіації і ультрафіолетових променів - може викликати опіки різних ступенів.

Захист від опіків променистої енергії і підвищених температур передбачає:

- 1) захист очей, 2) спеціальний одяг; 3) застосування екранування; 4) повітряна

амортизація; 5) пристрій водяних завіс; 6) перерви в роботі; 7) забезпечення працюючих підсоленою водою.

Робота на відкритому повітрі в холодний період року загрожує обмороженням. Першу допомогу при обмороженні надають на робочому місці, шляхом розтирання пошкоджених ділянок. При вітрі в 6 балів (12-13 м/с), при знижених температурах роботу заборонено [27].

Заходи щодо попередження обмороження:

- видача теплового спецодягу;
- встановлення перерв у роботі та легких укриттів робочих місць.

Відносна вологість повітря встановлюється санітарними нормами і вважається нормальною в межах 50-60% при температурі не нижче 24 °С. У теплий період року допускається збільшення вологості до 75%. Вологість приміщення регулюється кондиціонерами.

Швидкість руху повітря: - в холодний період року 0,1-0,5 м / с; - в теплий період року 0,1-1,5 м / с.

При організації робочого місця велику увагу звертають на фізіологію людського тіла (терморегуляція, слух, зір, дихання, нюх, нервова система).

Робочі рухи поділяються на три групи:

- 1) власне робочі;
- 2) гностичні або пізнавальні (застосовуються для пізнання об'єкта);
- 3) пристосовані.

Умова праці – це сукупність факторів виробничого середовища, які впливають на здоров'я людини і працездатність у процесі праці.

Робоча зона – це простір обмежений по висоті 2м над рівнем підлоги або майданчика, на якій знаходяться місця постійного або тимчасового перебування працюючих.

Робоче місце – це місце постійного або тимчасового перебування працюючих у процесі праці.

Постійне робоче місце – це місце на якому працівник перебуває більшу частину свого робочого часу (більше 50% зміни або 2 години безперервно). Якщо при цьому робота здійснюється в різних пунктах робочої зони, постійним робочим місцем, є вся зона.

Працездатність людини протягом робочої зміни характеризується ознаками:

- а) підвищена працездатність;
- б) відносно стійка;
- в) падіння працездатності (стомлення).

Втома, якщо воно не досягло надмірних ступенів, оборотно зникає після відпочинку. Перевтому можна зняти тільки тривалим відпочинком – відпусткою, у важких випадках - медичним лікуванням.

На ступінь стомлюваності робітників впливає: темп, ритм і монотонність роботи.

Ергономіка робочого місця вивчає взаємодію людини з технічними засобами, предметами праці і виробничим середовищем з метою забезпечення високої продуктивності праці при збереженні здоров'я. Ергономікою розглядається єдина система: людина, машина, середовище, провідна роль відводиться людині. Цією системою враховується антропологія, розміри і форми людини, фізіологія, процеси та механізми життєдіяльності людини, психологія.

Середні розміри робочого місця:

1) стоячи:

- Максимальна висота робочого місця 2,1 м;
- Розмах руки до кисті 1,35 м;
- Розмах руки до кінчиків пальців 1,55 м.

2) сидячи:

- Розмах руки до ліктя 72см;
- Розмах руки до кисті 1,35 м;

- Розмах руки до кінчиків пальців 1,55 м.

Отже, в основі реалізації творчого потенціалу особистості лежить є сприятливі умови не лише зі сторони прояву інтелекту і здібностей, тобто суб'єктивні, особистісні, але й зовнішні, до яких належать метеорологічні, санітарно-гігієнічні, температурні.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі обґрунтовано, що спілкування є найважливішим процесом, який дозволяє розвиватися людині як особистості, здобувати безцінний досвід, взаємодіяти, надавати емоційну підтримку, відчувати свою причетність до суспільства, передавати інформацію тощо.

Особливо в підлітковому віці першочергове значення має спілкування з ровесниками, яке є визначальним у впливі на становлення особистості, та формуванні самооцінки.

З'ясовано, що проблема обмеженого спілкування також пов'язана із вибором засобів спілкування, розвитком соціальних мереж, віртуальної комунікації, низьким рівнем розвитку навичок спілкування, особистісними якостями.

Саме вибір способу спілкування, форм, видів комунікації та їх каналів є тими умовами, які впливають на розвиток особистісної сфери, на формування самооцінки, яка є центральним новоутворенням в підлітковому віці.

Як відомо з праць видатних психологів А. Маслоу, К. Хорні, Г. Костюка, В. Рибалки, А. Адлера, Л. Виготського, самооцінка — це стрижнева характеристика особистості, від якої залежить впевненість в собі, постановка цілей, тактика і стратегія поведінки, вміння долати перешкоди, здатність вирішувати труднощі, вміння відстояти свою позицію, вправно адаптовуватися до постійно змінних умов, будувати комунікацію на різних рівнях, досягати успіху, відчувати свою ефективність.

Успіх комунікативного контакту в значимій мірі залежить від здатності встановлювати довірливу взаємодію з співрозмовником, яка залежить не тільки від змісту повідомлення та інформаційного потоку, але від того як людина поводить, як тримається. Відтак особливу увагу варто зосереджувати на

невербальних каналах передачі інформації: пантоміміці, манері, позі і міміці реципієнта, а також як в процесі інформаційного обміну він жестикулює.

Досліджено, що саме в підлітковому віці інтенсивно розвивається спілкування як засіб взаємодії та самопізнання, багатопланова активність: трудова, спортивна, учбова, художня. Порушення процесу спілкування в період активного становлення особистості негативно впливає формування особистісних структур, її Я-концепцію, самооцінку, комунікативну здатність та ефективність.

Саме самооцінка, є одним із важливим і визначальним особистісних утворень, тому її розвитку в підлітковому віці приділяється особлива увага, адже від неї залежить здатність людини вирішувати життєво-важливі завдання, будувати контакти в навчальній, професійній, соціальній сферах. Як відомо, самооцінка буває адекватна і неадекватна (завищена, занижена).

За результатами анкетного опитування було встановлено, що сучасні підлітки беруть охоче участь у дослідженні напрямів комунікативної активності. Це свідчить про їхню зацікавленість власною персоною, бажанням дізнатися більше інформації про самого себе, проаналізувати зв'язок між особистісними якостями, комунікативною активністю та ефективністю в спілкуванні.

Респонденти надають перевагу в більшій мірі живому спілкуванню (96,2% учасників), це свідчить про потребу в безпосередній участі в комунікативному процесі, важливого значення очних зустрічей і надання в такому форматі комунікативної компетентності.

Проте, 38,5% відчувають труднощі у комунікаціях, що може бути пов'язано з сором'язливістю, невпевненістю, низькою самооцінкою, низьким рівнем розвитку комунікативних навичок. Значна кількість учнів (38,5%) найчастіше використовують комунікації в мережі Інтернет.

Найкращим способом проводити вільний час для 80,8% учнів є спілкування з друзями, в компаніях друзях, що свідчить про високу афіліативну потребу, активну позицію в спілкуванні, підтверджує важливість провідної діяльності, а саме інтимно-особистісного спілкування.

Більшість підлітків вміють будувати вербальний діалог, логічно висловити свою думку, уважні до позиції співрозмовника, вміють вислухати. Досліджено, що сучасні підлітки мають потребу в ознайомленні зі способами, прийомами невербального спілкування.

З результатів тестування видно, що володіння комунікативними, а саме вербальними способами є вищим, ніж невербальними засобами спілкування. Стосовно невербального спілкування, то спеціального навчання даній здатності не відбувається, тому підлітки мають деякі труднощі стосовно володіння даним каналом спілкування. Більшість досліджуваних використовує візуальний канал сприймання і обробки інформації та володіє вербальним каналом передачі та обміну інформації.

Констатовано у діагностичному дослідженні, що у підлітків переважає адекватна самооцінка, що дозволяє критично ставитися до своїх якостей, правильно визначати свої сильні сторони та обмеження. Самооцінка визначає ступінь відкритості та легкості в інтерактивних процесах, здатність реалізувати свої задуми в навчальній діяльності, міжособистісній взаємодії.

З'ясовано у емпіричному дослідженні, що на формування самооцінки впливає рівень комунікабельності, вміння говорити і слухати, поінформованість в сфері вербальної і невербальної комунікації, знання свого провідного типу репрезентативної системи, наявність комунікативних навичок взаємодії з людьми, які належать до різних типів за провідним каналом комунікації.

До нашої психологічної програми розвитку комунікативно-особистісного потенціалу увійшли наступні структурні блоки: розвиток вербальних вмінь, вивчення невербальної комунікації, застосування знань з нейролінгвістичного програмування та розвиток самооцінки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамська З.М. Психологічні особливості розвитку комунікативної компетентності майбутніх психологів / З.М. Адамська // Проблеми гуманітарних наук: збірник наукових праць Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. – Дрогобич, 2015. - Вип. 37. – С. 92-104.
2. Бараннік В.А. Зв'язок самооцінки з поведінкою підлітків / В.А. Бараннік // Збірник наукових праць Київського військового гуманітарного інституту. – Випуск 5(12). – 1999. – С. 3-8.
3. Барановська Л. В. Комунікативна компетентність викладача вузу / Творча особистість учителя: проблеми теорії і практики / Л.В. Барановська // Збірник наукових праць; ред. кол. Гузій Н.В. та інші. – К.: НПУ, 1999. – С.146-149.
4. Барчій М.С. Психолого-педагогічні аспекти набуття комунікативних умінь майбутніми педагогами / М.С. Барчій // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2015. - №3. – С.4-9.
5. Батаршев А.В. Психодіагностика - здатність до спілкування. / А.В. Батаршев – М., ГВЦ ВЛАДОС, 2001. – 112 с.
6. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики / Ф. С. Бацевич. – К.: Академвидав, 2004. – 344 с.
7. Боднарчук О. І. Експериментальна психологія: Курс лекцій. / О.І. Боднарчук – К., МАУП, 2003. – 120 с.
8. Бочаріна Н.О. Психологія особистості: навчальний посібник. Переяслав-Хмельницький. 2014. 188 с.
9. Варій М.Й. Психологія особистості: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури. 2008. 592 с.
10. Винославська О.В. Психологія. Навчальний посібник / О. В. Винославська. - Київ, 2005. – 320 с.
11. Вікова та педагогічна психологія / О.В.Скрипченко, Л.В.Долинська, З.В.Огороднійчук та ін. – К.: Просвіта, 2001. – 416с.

12. Власенко Л.В. Соціально-психологічний супровід академічної групи як засіб розвитку культури спілкування студентів. / Л.В. Власенко – К., 2005. – 212 с.
13. Гуменюк О.Є. Психологія Я – концепції: монографія / О.Є. Гуменюк. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 186 с.
14. Єрмаков Т.І. Індивідуальне розуміння концепту “Я” як ключова компетентність особистості в умовах сучасного інформаційного суспільства // Наукові студії із соціальної та політичної психології: Збірник статей. / Т.І. Єрмаков – К., Міленіум, 2002. – С.200-207.
15. Життєва компетентність особистості: Науково-методичний посібник / За ред. Л.В.Сохань, І.Г.Єрмакова, Г.М.Несен. / Л.В.Сохань, І.Г.Єрмакова, Г.М.Несен. – К., Богдана, 2003. – 520 с.
16. Завіниченко Н. Б. Особливості розвитку комунікативної компетентності майбутнього практичного психолога системи освіти : дис. канд. психол. наук / Н. Б. Завіниченко – К., 2003. – 202 с.
17. Зажирко М.П. Глибиннопсихологічні передумови активізації процесу спілкування (акмеологічний підхід): Дис. канд. психол. наук: 19.00.07 / Черкаський держ. ун- т ім. Б.Хмельницького. - Черкаси, 1998. – 247 с.
18. Зажирко М.П. Глибиннопсихологічні передумови активізації процесу спілкування (акмеологічний підхід): Дис. канд. психол. наук: 19.00.07 / Черкаський держ. ун- т ім. Б.Хмельницького. - Черкаси, 1998. – 247 с.
19. Комінко С. Кращі методики психодіагностики / С. Комінко, Г. Кучер. – Тернопіль: 2004. – 256 с.
20. Копець Л. В. Психологія особистості: навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / Л. В. Копець. – [2-е вид.] – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. – 459 с.
21. Корнєв М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія: Підручник: / М.Н. Корнєв, А.Б. Коваленко - К., 1995. – 304 с.

- 22.Корольчук М.С. Психодіагностика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / М.С. Корольчук, В.І. Осьодло; [за заг. ред. М.С.Корольчука]. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2004. – 400 с.
- 23.Коць М.О. Комунікативна компетентність як складова професіоналізму майбутнього педагога // Практична психологія та соціальна робота. – 2007. - №1 – С. 52-55.
- 24.Лепіхова Л.А. Соціально-психологічна компетентність як передумова успішної самореалізації особистості // Наукові студії із соціальної та політичної психології: Збірник статей. / Л.А. Лепіхова – К., Міленіум, 2002. – Вип. 6(9). – С.57-71.
- 25.М'ясоїд П.А. Загальна психологія: Навч. посіб. / П.А. М'ясоїд – К., Вища школа., 1998. – 479 с.
- 26.Меднікова Г. І. Самооцінка та рівень домагань особистості як динамічна система: дис. кандидата психологічних наук.: 19.00. 01. / Харківський державний педагогічний університетім.. Г. С. Сковороди. Х., 2002. 194 арк.
- 27.Мокалець В.П. Психологія особистості: навчальний посібник. К.:Ліра-К. 2020. 364 с.
- 28.Моргун В.Ф. Основи психологічної діагностики: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / В.Ф. Моргун, І.Г. Тітов. – К.: Видавничий Дім «Слово», 2009. – 464 с.
- 29.Москаленко В.В. Соціальна психологія: Підручник. / В.В. Москаленко – Київ, Центр навчальної літератури, 2005. – 112 с.
- 30.Павелків Р. В. Дитяча психологія : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К. : Академвидав. 2008. 432 с.
- 31.Павелків Р.В., Цигипало О.П. Короткий довідник з дитячої психології. Рівне, 2008. 55 с.
- 32.Поліщук В. М. Вікова та педагогічна психологія / Суми, 2007. 330 с.

33. Психологія : підручник / Ю.Л. Трофімов, В.В. Рибалка, П.А. Гончарук та ін.; [за ред. Ю.Л. Трофімова]. – 2-ге вид., стереотип. – К.: Либідь, 2000. 558 с.
34. Радчук Г.К. Проблема самоактуалізації в гуманістичній психології / Г.К. Радчук // Наукові записки ТДПУ. Серія: педагогіка і психологія. – Тернопіль, 1998, №4. – С. 99–101.
35. Реан А.А. Психологія людини від народження до смерті. / А.А. Реан - СПб, 2001. – 200 с.
36. Рибалка В.В. Теорії особистості у вітчизняній психології та педагогіці: навчальний посібник. Одеса: Букаєв В.В. 2009. 575 с.
37. Рогозо Р.С.
Дослідження особливостей розвитку самооцінки у підлітковому віці // Вісник ХДПУ ім. Г.С. Сковороди №9. Психологія. – Харків: ХДПУ, 1999. – Вип. 3. – С. 148-153.
38. Савчин М. В. Вікова психологія: Навч. посіб. Для студ. Вищ. Навч. закл./ М. В. Савчин, Л. П. Василенко. – К.: Академвидав., 2006. – 360 с.
39. Столяренко О.Б. Психологія особистості: навчальний посібник К.: ЦУЛ. 280 с.
40. Хлівна О.М, Федотова Т.В. Здорова особистість в світлі гуманістичної моделі А.Маслоу та акмеологічного підходу. Практична психологія та соціальна робота. 2005. №9.
41. Хмілен Н. Становлення самосвідомості підлітка: почуття дорослості, самоствердження, самооцінка / Н.Хмілен // Психолог. – 2007. – № 25-27. – С. 7-11.
42. Хмілен Н. Становлення самосвідомості підлітка: почуття дорослості, самоствердження, самооцінка / Н.Хмілен // Психолог. – 2007. – № 25-27. – С. 7-11.
43. Черезова І.О. Мовленнєва компетентність як одна з головних вимог до індивідуально-психологічних особливостей сучасного вчителя // Збірник

наукових праць (Психологічні науки). – №2. – Бердянськ: БДПУ, 2005. – 213 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Діагностика домінуючої перцептивної модальності С. Ефремцева

А які органи чуття швидше "відгукуються" у вас при контактах з навколишнім світом? До якого типу людей ставляться ваші близькі? Як вони сприймають навколишній світ: візуально, на слух, або на дотик? Методика каналу сприйняття допоможе вам краще зрозуміти себе та інших.

У кожного з нас серед органів почуттів є провідний, який швидше і частіше за інших реагує на сигнали і подразники зовнішнього середовища. Подібність типів може сприяти любові, розбіжність породжує конфлікти і непорозуміння. Якщо ви знаєте до якого типу відносяться дорогі вам люди і просто знайомі, вам буде легше донести до них інформацію і зрозуміти, що хочуть сказати вам. Наприклад, як люди з певним видом сприйняття дізнаються, що їх хтось любить?

- Візуал (зорове сприйняття) - по тому, як на нього дивляться.
- Кінестетик (тактильне сприйняття) - по тому, як його стосуються.
- Аудіал (слухове сприйняття) - по тому, що йому говорять.
- Діскрет (дигітальному сприйняття) - по тому, що підказує логіка.

(Хто такі дискрети - дивіться далі).

Тест аудіал, візуал, кінестетик (діагностика домінуючої перцептивної модальності С. Ефремцева / методика на сприйняття):

Інструкція до тесту.

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

Тестовий матеріал (питання).

1. Люблю спостерігати за хмарами і зірками.
2. Часто наспівую собі потихеньку.
3. Не визнаю моду, яка незручна.
4. Люблю ходити в сауноу.
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, властивої 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.

Ключ до тесту аудіал, візуал, кінестетик.

- Візуальний канал сприйняття: 1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45.
- Аудіальний канал сприйняття: 2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 37, 43, 46, 48.
- Кінестетический канал сприйняття: 3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47.

- 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.

Візуал. Часто вживаються слова і фрази, які пов'язані із зором, з образами і уявою. Наприклад: "не бачив цього", "це, звичайно, прояснює вся справа", "зауважив прекрасну особливість". Малюнки, образні описи, фотографії значать для даного типу більше, ніж слова. Належать до цього типу люди моментально схоплюють те, що можна побачити: кольори, форми, лінії, гармонію і безлад.

Кінестетик. Тут частіше в ходу інші слова і визначення, наприклад: "не можу цього зрозуміти", "атмосфера в квартирі нестерпна", "її слова глибоко мене чіпали", "подарунок був для мене чимось схожим на теплий дощ". Почуття і враження людей цього типу стосуються, головним чином, того, що відноситься до дотику, інтуїції, здогаду. У розмові їх цікавлять внутрішні переживання.

Аудиал. "Не розумію що мені кажеш", "ця звістка для мене ...», «не виношу таких голосних мелодій" - ось характерні висловлювання для людей цього типу; величезне значення для них має все, що акустично: звуки, слова, музика, шумові ефекти.

Незважаючи на те, що основних каналів сприйняття існує три, людина обробляє свій життєвий досвід чотирма способами. Адже існує ще й дигітальний канал - якийсь внутрішній монолог, пов'язаний зі словами і числами. Дігітал (він же дискрет) - Вельми своєрідний і досить рідко зустрічається типаж, якому властиво особливе сприйняття світу. Вираження емоцій, розмов про почуття, барвистого описів картин природи і т. П. Від дискретов дочекатися складно. Цей тип орієнтований, перш за все, на логіку, сенс і функціональність. У розмові з дискретом складається враження, що він начебто нічого не відчуває, але багато знає, і ще більше - прагне дізнатися, осмислити, зрозуміти і розкласти по полочках. Але це зовсім не так! Люди з дигітальних каналом сприйняття якраз неймовірно чутливі і чутливі вразливі Серед представників цього типу особливо багато шахістів, програмістів, а також всіляких дослідників і вчених. У їхньому лексиконі часто зустрічаються вирази: "де тут логіка?", 'Треба проаналізувати ситуацію', 'отже, методом виключення ми з'ясуємо ... "Оскільки дискрети сприймають світ через логічне осмислення, спілкуватися з ними варто саме за допомогою логічних доказів, бажано ще й підкріплених статистичними даними.

відмінні ознаки	Візуальний тип
Спосіб отримання інформації	За допомогою зору - завдяки використанню наочних посібників або безпосередньо спостерігаючи за тим, як виконуються відповідні дії
Сприйняття навколишнього світу	Сприйнятливі до видимій стороні навколишнього світу; відчувають пекучу потребу в тому, щоб світ навколо них виглядав красиво; легко відволікаються і впадають в занепокоєння побачивши безладдя
На що звертають увагу при спілкуванні з людьми	На обличчя людини, його одяг і зовнішність
мова	Описують видимі деталі обстановки - колір, форму, розмір і зовнішній вигляд речей
рухи очей	Коли про щось розмірковують, зазвичай дивляться в

	стелю; коли слухають, відчувають потребу дивитися в очі тому, хто говорить і хочуть, щоб ті, хто їх слухають, також дивилися їм в очі
пам'ять	Добре запам'ятовують зримі деталі обстановки, а також тексти і навчальні посібники, представлені в друкованому або графічному вигляді
відмінні ознаки	аудіальний тип
Спосіб отримання інформації	За допомогою слуху - в процесі розмови, читання вголос, суперечки або обміну думками зі своїми співрозмовниками
Сприйняття навколишнього світу	Відчувають потребу в безперервній слуховій стимуляції, а коли навколо тихо, починають видавати різні звуки - мурличуть собі під ніс, свистять або самі з собою розмовляють, але тільки не тоді, коли вони зайняті навчанням, тому що в ці хвилини їм необхідна тиша; в іншому випадку їм доводиться відключатися від дратівливого шуму, який виходить від інших людей
На що звертають увагу при спілкуванні з людьми	На ім'я та прізвище людини, звук його голосу, манеру його мови і сказані ним слова
мова	Описують звуки і голоси, музику, звукові ефекти і шуми, які можна почути в навколишній їхній обстановці, а також переказують те, що говорять інші люди
рухи очей	Зазвичай дивляться то вліво, то вправо і лише зрідка і ненадовго заглядають в очі тому, хто говорить
пам'ять	Добре запам'ятовують розмови, музику і звуки
відмінні ознаки	кінестетический тип
Спосіб отримання інформації	За допомогою активних рухів скелетних м'язів - беручи участь в рухливих іграх і заняттях, експериментуючи, досліджуючи навколишній світ, за умови, що тіло постійно знаходиться в русі
Сприйняття навколишнього світу	Звикли до того, що навколо них кипить діяльність; їм необхідний простір для руху; їх увагу завжди прикута до рухомих об'єктів; найчастіше їх відволікає і дратує, коли інші люди не можуть всидіти на місці, проте їм самим необхідно постійно рухатися
На що звертають увагу	На те, як інший поводить себе; що він робить і чим займається

при спілкуванні з людьми	
мова	Широко застосовують слова, що позначають руху і дії; кажуть в основному про справи, перемоги і досягнення; як правило, небагатослівні і швидко переходять до суті справи; часто використовують в розмові своє тіло, жести, пантоміма
рухи очей	Їм зручніше за все слухати і міркувати, коли їх очі опущені вниз і в бік; вони практично не дивляться в очі співрозмовнику, оскільки саме такий стан очей дозволяє їм вчитися і одночасно діяти; але якщо поблизу від них відбувається суєта, їх погляд незмінно прямує в ту сторону
пам'ять	Добре запам'ятовують свої і чужі вчинки, рухи і жести

Неформальний варіант тесту.

Якщо у вашого знайомого або у вас немає можливості або часу пройти тест З Ефремцева, то ви можете визначити основний канал сприйняття наступним чином. Запитайте його (або себе), як би він (ви) хотів (і) провести відпустку (абстрактний відпустку, "відпустку мрії").

А тепер простежте, в який бік він (ви) відвели очі, перш ніж сформулювали відповідь. Залежно від напрямку погляду можна сказати, які образи створює людина: візуальні, аудіальні або кінестетичні (тактильні).

1. Якщо погляд спрямований вгору, то це говорить про формування зорових образів, малюванні картини - візуал.

2. Якщо погляд спрямований вниз, то це означає, що людина намагається прислухатися до своїх почуттів і відчуттів - кінестетик.

3. Якщо погляд спрямований прямо, або вліво або вправо, без зсувів вгору-вниз (як би в сторону вух), то це говорить про формування звукових образів - аудіал.

Для точності постарайтеся знайти відповіді на більшу кількість запитань. Вони можуть бути будь-якими, наприклад: "Чи хотіли б відзначити Новий рік?", "Які плани на найближчі вихідні? ", "Згадати найприємніша подія за останній місяць" і т. Д.

Щоб визначитися остаточно, то уважно проаналізуйте відповіді на поставлені запитання. Наприклад, якщо на питання: "Де краще провести відпустку? ", Людина при відповіді використовує такі епітети:

1. Лазурне море, жовтий пісок, вид на гори з вікна, яскраве сонце, засмагли дівчата в купальниках і інші зорові образи, то ймовірно людина - візуал.

2. Теплий бриз, запах моря, гарячий пісок, жар на тілі від засмаги, розслаблення, спа-готель і т. Д., То, швидше за все, людина - кінестетик.

3. Шум хвиль, тиша на світанку, крик чайок, запальна музика, свист вітру і т. Д., То людина - аудіал.

Візуалам вкрай складно запам'ятати інформацію на слух, а кінестетик навряд чи зможе оцінити вашу нову зачіску (оцінить візуал), а ось парфум або вміння робити масаж - запросто!

Аудиал / кинестетик звертаючись до візуалу для кращого донесення інформації можуть сказати щось типу: "Для мене твоє словесно / тактильне мовчання, як для тебе чорна кімната, непроглядна темрява, де нічого не видно".

Розділ: тести по психології з відповідями.

Психологічні тести на сприйняття.

Додаток Б

**ТЕСТ «Знаходження кількісного вираження рівня самооцінки»
(за С. А. Будассі)**

Призначення методики

Виявити кількісне вираження рівня самооцінки.

Обладнання: слова, що характеризують окремі якості особистості: акуратність, безпечність, вдумливість, запальність, сприйнятливність, гордість, смуток, життєрадісність, турботливість, заздрісність, сором'язливість, злопам'ятність, щирість, вишуканість, примхливість, легковір'я, повільність, недовірливість, мстивість, наполегливість, ніжність, невимушеність, нервозність, нерішучість, нестриманість, чарівність, образливість, обережність, чуйність, педантичність, рухливість, підозрілість, принциповість, поетичність, презирливість, привітність, розв'язанність, розсудливість, рішучість, самозабуття, стриманість, жалісливість, сором'язливість, терплячість, боягузливість, увлекаємость, завзятість, поступливість, холодність, ентузіазм.

Порядок дослідження:

Випробуваний уважно переглядає список слів, що характеризують окремі якості особистості. На основі запропонованого списку респондент виписує в другу колонку таблиці 20 значущих властивостей особистості, з яких 10 описують ідеального з точки зору випробуваного людини, а інші 10 - негативні, тобто ті, які не в якому разі не повинні бути у ідеалу.

Після того, як заповнена друга колонка таблиці, досліджуваний починає заповнювати колонку X1, працюючи із словами з другої колонки. Він повинен описати себе таким чином, щоб на першому місці колонки № 1 стояло то якість, яке йому властиве найбільше, на другому місці - притаманне, але менш, ніж те якість, яка записана під № 1 і т. д. Під номером 20 має стояти та якість, яка випробуваному властиво найменше.

Черговість позитивних і негативних якостей в даному випадку не враховується. Головне - максимально достовірно описати себе.

Після того, як виконаний цей етап роботи, випробуваний заповнює колонку X2. У ній він повинен описати свій ідеал людини, поставивши на перше місце в колонці ту якість, яка, на його погляд, має бути виражене у ідеальній людини найбільше, на другому - виражено, але менш, ніж перше і т. д. Під № 20 має стояти та якість, якого в ідеалі практично не повинно бути. Для заповнення даної колонки таблиці випробуваній повинен працювати тільки із словами з колонки № 2. (Колонку № 1 з описом себе досліджуваний повинен закрити аркушем паперу на час заповнення колонки X1).

У колонці № 4 респондент повинен підрахувати різниця номерів рангів по кожному виписаним якостю. Наприклад: така властивість як «акуратність» у

першій колонці стоїть на 1 ранговом місці, а в третьому - на 7. d дорівнюватиме $1-7=-6$; така якість як «чуйність» і в першій, і в третій колонці стоїть на 3 ранговом місці. У цьому випадку d дорівнюватиме $3-3=0$; така якість як «безтурботність» у першій колонці стоїть на 20 ранговом місці, а в третій - на 2. У цьому випадку d дорівнюватиме $20 - 2=18$ і т. д.

У колонці № 5 потрібно підрахувати d^2 по кожній якості.

У колонці № 6 підраховується сума d^2 , то є? $d^2=d_{12}^2 + d_{22}^2 + d_{32}^2 + \dots + d_{202}^2$.

X_1	Качества	X_2	$d=X_1-X_2$	d^2	$\sum d^2$
1	1				
2	2				
...	...				
20	20				

Обробка та аналіз результатів:

Необхідно підрахувати коефіцієнт рангової кореляції за Спирмену:

$$R = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n^3 - n}$$

, де n - кількість порівняльних пар.

Так як у випадку $n=20$ формула набуває наступний вигляд:

$R = 1 - 0,00075 \sum d^2$, то легше підраховувати по другій формулі.

Значення R будуть знаходитися в межах $[-1; +1]$. Якщо R знаходиться в межах $[-1; 0]$, то це свідчить про неприйняття себе, про занижену самооцінку по невротичному типу.

Якщо $R=0,1; 0,2; 0,3$, то самооцінка занижена.

Якщо $R=0,4; 0,5; 0,6$, то самооцінка адекватна.

Якщо $R=0,7; 0,8; 0,9$, то самооцінка завищена по невротичному типу.

Якщо $R=1$, то самооцінка завищена.