Наталія Ярощук

Психологія міжособистісної взаємодії

Луцьк – 2026

УДК 159.923.316.47-043.5(075.8)

Я77

Ярощук Н. Психологія міжособистісної взаємодії. Навчально-методичний посібник. Луцьк: ФОП Мажула Ю. 2026. 69 с.

Навчально-методичний посібник містить лекційні матеріали, завдання для практичних і семінарських занять, спрямовані на формування психологічної культури та навичок ефективної міжособистісної взаємодії здобувачів освіти. Рекомендовано студентам спеціальності F3 «Комп'ютерні науки» для використання під час вивчення освітнього компонента «Психологія міжособистісної взаємодії» та самостійної роботи протягом семестру.

Рецензенти: ***Козігора Марія Анатоліївна,*** старший викладач кафедри загальної педагогіки, психології та методики початкової освіти КЗВО «Луцький педагогічний інститут» Волинської обласної ради, доктор філософії за спеціальністю Психологія

Королюк Дарина Сергіївна, Global Sales Operations Manager компанії Choice

Розглянуто на засіданні циклової комісії шкільної, дошкільної педагогіки, психології та методик

(протокол № 7 від 29 червня 2026 року)

Друкується за ухвалою засідання методичної ради Луцького педагогічного фахового коледжу

(протокол № 1 від 28 серпня 2026 року)

Зміст

Передмова 4
Лекція 1-2. Тема 1. Поняття особистості в психології. Соціально-психологічна структура особистості 5
Семінарське заняття 1. Тема 1.1. Індивідуально-типологічні властивості особистості 9
Лекція 3. Тема 2. Психологія спілкування та міжособистісної взаємодії 12
Лекція 4. Тема 3. Комунікативна сторона спілкування (спілкування як обмін інформацією) 15
Семінар 2. Тема 3.1. Особливості онлайн-комунікації. Цифровий етикет та культура професійного спілкування 18
Лекція 5. Тема 4. Інтерактивна сторона спілкування. Взаємодія у процесі спілкування 20
Практичне заняття 1. Тема. 4.1. Формування навичок ефективної взаємодії (команда, спільнота, група). Самопрезентація у процесі взаємодії 22
Лекція 6. Тема 5. Соціальне сприймання як основа взаємодії між людьми 24
Практичне заняття 2. Тема 5.1. Формування першого враження та особливості сприйняття, їх вплив на міжособистісну взаємодію 27
Лекція 7. Тема 6. Комунікативні емоційні стани 29
Семінарське заняття 3. Тема 6.1. Функції невербальних засобів у спілкуванні. Експресія як засіб невербального спілкування та чинник міжособистісної взаємодії 34
Лекція 8. Тема 7. Міжособистісні відносини та взаєморозуміння 37
Семінарське заняття 4. Тема 7.1. Психологічні прийоми впливу в процесі міжособистісної взаємодії. Маніпулятивне спілкування 39
Лекція 9. Тема 8. Конфлікти у спілкуванні та міжособистісній взаємодії: причини, шляхи запобігання і вирішення 42
Практичне заняття 3. Тема 8.1. Конфліктні ситуації при діловому та публічному спілкуванні 45
Лекція 10. Тема 9. Вікові та гендерні особливості спілкування 48
Практичне заняття 4. Тема 9.1. Психологічні особливості міжособистісних стосунків у підлітковому віці 50
Самостійна робота. ІНДЗ «Психологія особистості та міжособистісної взаємодії в сучасному світі» 53
Здача змістового модуля 55
Словник психологічних термінів 58
Рекомендована література 67

Передмова

Знання психології міжособистісної взаємодії створює основу для кращого розуміння себе та інших людей, ефективної комунікації, конструктивного вирішення конфліктів, налагодження професійних і особистісних стосунків. Для майбутніх фахівців у галузі комп'ютерних наук психологічна компетентність є важливою складовою професійної діяльності, оскільки робота в IT-середовищі передбачає командну взаємодію, ділове та публічне спілкування, співпрацю з колегами, замовниками й користувачами.

Навчальна дисципліна «Психологія міжособистісної взаємодії» спрямована не лише на засвоєння студентами системи психологічних знань про особистість, спілкування та взаємодію, а й на формування практичних умінь ефективної комунікації. Опрацювання особливостей комунікативної та інтерактивної сторін спілкування, соціального сприймання, невербальної поведінки, психологічного впливу, конфліктної взаємодії та вікових і соціокультурних особливостей спілкування сприяє розвитку комунікативної компетентності, рефлексивності, навичок командної роботи та конструктивної поведінки у професійному середовищі.

Основне завдання навчально-методичного посібника полягає в тому, щоб забезпечити студентам можливість систематизувати теоретичні знання та застосовувати їх у практичних ситуаціях, здійснювати самостійний пошук і критичний аналіз інформації, розвивати навички психологічного аналізу міжособистісної взаємодії.

Посібник містить лекційні матеріали, завдання для практичних і семінарських занять, питання для обговорення, інтерактивні вправи, практичні ситуації та завдання для самостійної роботи. Запропоновані матеріали спрямовані на активне засвоєння змісту дисципліни, формування навичок ефективного спілкування та перенесення психологічних знань у реальні ситуації професійної й повсякденної взаємодії.

Словник основних понять і термінів допоможе студентам систематизувати та актуалізувати теоретичні знання, уточнити зміст ключових психологічних понять і використовувати їх під час виконання практичних завдань.

Список рекомендованих джерел сприятиме поглибленому опрацюванню тем дисципліни, самостійному пошуку необхідної інформації та підготовці до практичних і семінарських занять, а також виконанню індивідуального навчально-дослідницького завдання.

ЛЕКЦІЯ 1-2
ТЕМА 1: Поняття особистості в психології. Соціально-психологічна структура особистості

Мета: сформувати у здобувачів освіти системне уявлення про особистість як соціально-психологічний феномен, розкрити основні підходи до визначення поняття «особистість» у психології; охарактеризувати співвідношення понять «людина», «індивід», «особистість», «індивідуальність»; розглянути основні компоненти та особливості соціально-психологічної структури особистості, роль соціального середовища, діяльності та спілкування у її становленні й розвитку.

Опорні поняття: людина, індивід, особистість, індивідуальність, соціалізація, структура особистості, соціально-психологічна структура особистості, спрямованість особистості, потреби, мотиви, інтереси, цінності, переконання, світогляд, самосвідомість, самооцінка, рівень домагань, Я-концепція, соціальна роль, соціальний статус, діяльність, розвиток особистості.

Література:

1. Долинська Л.В. , Скрипченко О.В. , Огороднійчук З.В. Загальна психологія: Хрестоматія. Київ : Каравела. 2023. 640 с.
2. Загальна психологія: підручник / за загальною редакцією академіка С.Д. Максименка. 4-те вид., переробл. і доп. Том 1. Київ: Видавництво Людмила, 2025. 568 с.
3. Ільїна Н., Мисник С. Загальна психологія: теорія та практикум: навч. посіб. Київ: Університетська книга, 2024. 352 с.
4. Варій М. Й. Психологія особистості : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2018. 591 с.
5. Приходько Ю.О., Юрченко В.І. Психологічний словник-довідник: навчальний посібник, 4-те вид., випр. і доп. Київ: Каравела, 2020. 418 с.
6. Психологічний словник-довідник: довідкове видання / уклад. М. А. Козігора, Н. П. Ярощук. Луцьк: ФОП Мажула Ю. 2024. 158 с.
7. Католик Г., Калька Н. Психологія особистості (в схемах, презентаціях і таблицях): навчальний посібник. Львів: ЛьвДУВС, 2022. 158 с. https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/4747/1/POSIBNYK-psychology.pdf
8. Психологія особистості: навчальний посібник / укладачі Пєтухова І. О., Калениченко Р. А., Льовкіна О. Г. та ін. ; за заг. ред. Є. М. Суліми. Ірпінь : Університет державної фіскальної служби України, 2021. 338 с. https://api-ir.dpu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/ca697bfd-64d4-4c09-b2c3-5f7e9ace0c60/content

У процесі спільної діяльності та спілкування в соціокультурному середовищі людина набуває особливої якості, яку позначають терміном «особистість».

Особистість *– це конкретний індивід з індивідуально виявленими своєрідними розумовими, емоційними, вольовими та фізичними властивостями.* Для розуміння природи особистості потрібно з'ясувати співвідношення цього поняття з іншими – людина, індивід, індивідуальність, суб'єкт.

Людина – істота природна, але біологічне в процесі історичного розвитку під впливом соціальних умов змінилося, набуло своєрідних специфічно людських особливостей.

Людина з'являється на світ повноправним членом суспільства і з народження, на відміну від тварин, яких іменують особинами, називається ***індивідом***, тобто одиничним представником роду людського, продуктом тривалого розвитку і носієм індивідуально-своєрідних рис.

Індивідуальність – це поєднання психологічних особливостей людини, що утворюють її своєрідність, відмінність від інших людей.

Індивідуальність людини виявляється в рисах темпераменту, характеру, звичках, інтересах, особливостях сприймання, пам'яті, мислення, фантазії, у здібностях тощо.

Спрямованість – одна з найістотніших сторін особистості, що характеризують її мотиваційну сферу, її ініціативну поведінку, яка виходить за межі пасивних реакцій на зовнішні подразники.

Спрямованість = «Куди» і «Навіщо» рухається особистість

Основні **складові** спрямованості

- Потреби (матеріальні, духовні, соціальні).
- Мотиви (що спонукає до дії).
- Інтереси (напрям пізнавальної активності).
- Ідеали та цінності (життєві орієнтири).
- Переконання (усвідомлені принципи).

Спрямованість разом із світоглядом є вищим регулятором поведінки і дій людини. Важливу роль у формуванні спрямованості особистості відіграє її самосвідомість.

Самосвідомість – це усвідомлення людиною себе самої у своєму ставленні до зовнішнього світу та інших людей. Вона має багато різних форм свого вияву. Одна з них пов'язана з пізнавальним аспектом психічної діяльності і виявляється у самоспостереженні, самооцінці, самоаналізі.

Результатом процесів самосвідомості є «Я-концепція» особистості.

«Я-концепція» – це динамічна система уявлень людини про себе, яка включає усвідомлення своїх фізичних, інтелектуальних та інших особливостей; самооцінку та суб'єктивне сприймання зовнішніх факторів, які впливають на особистість.

Самосвідомість проявляється у людини як процес та результат психічної діяльності. Основою для функціонування всієї самосвідомості виступає ***образ «Я»*** – її центральний компонент – *це система уявлень та знань людини про свої власні особливості, ознаки та якості.*

Центральним компонентом «Я-концепції» є самооцінка особистості.

Самооцінка – оцінка особистістю самої себе, своїх можливостей, якостей та місця серед інших людей.

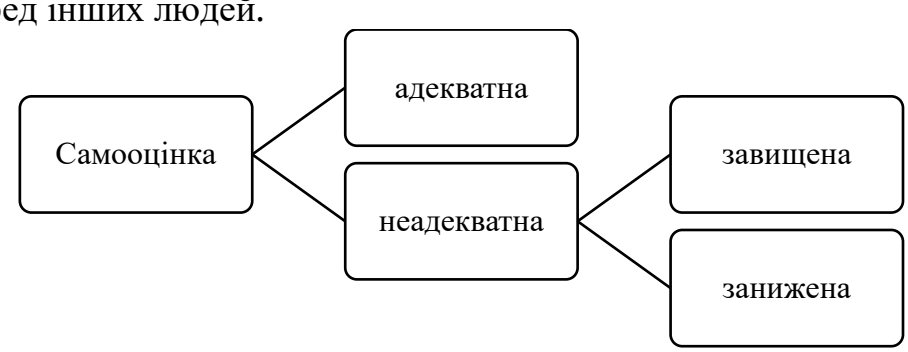


Рис. 1.1. Види самооцінки

Самооцінка особистістю своїх якостей визначає оцінку можливостей в досягненні цілей в різних сферах поведінки і діяльності. Від правильності самооцінки своїх можливостей залежить рівень домагань особистості.

Рівень домагань *– це система перспективних завдань, які людина ставить для власного досягнення.*



Рис. 1.2. Фактори формування особистості

Загальною характеристикою живих істот є їх *активність*. Саме активність забезпечує підтримку життєво важливих зв'язків усіх істот з навколишнім світом. *Джерелом активності живих організмів є потреби*, завдяки яким усе живе діє певним чином та в певному напрямі. Активність людини зумовлена потребами, які формуються в суспільстві в процесі виховання.

Активність людини є джерелом її розвитку, визначає діяльність і є її рушійною силою. Принципова відмінність між цими поняттями полягає в тому, що діяльність виходить із потреби в предметі, а активність – із потреби в діяльності.

Діяльність – це активність людини, що має усвідомлюваний характер і спрямована на досягнення поставленої мети, що визначається потребою.

Мета – це уявний кінцевий результат діяльності (те, чого людина прагне досягнути).

Дія – це реалізаційний компонент діяльності, спрямований на виконання певного завдання.

Діяльність – це зовнішньо-фізична та внутрішньо-психічна активність, тому і *дії можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми.*

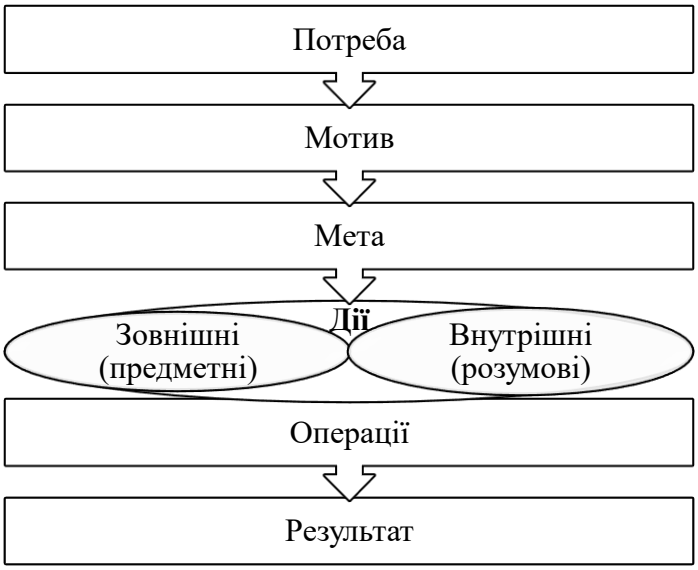


Рис. 1.3. Структура діяльності

Функції внутрішньої діяльності полягають в тому, що внутрішні дії готують зовнішні. Вони дозволяють людині уникнути помилок.

Зовнішньо-фізична діяльність здійснюється за допомогою зовнішніх предметних дій.

Діяльність є динамічною системою, яка здатна до змін, а між внутрішньою (психічною) і зовнішньою (фізичною) складовими діяльності відбуваються взаємопереходи.

Результатом діяльності є досягнення (недосягнення) визначеної мети (матеріальний, духовний продукт), який супроводжується контролем і оцінкою. Успішне виконання будь-якої діяльності потребує від людини оволодіння необхідними засобами (знання, уміння, навички, звички).

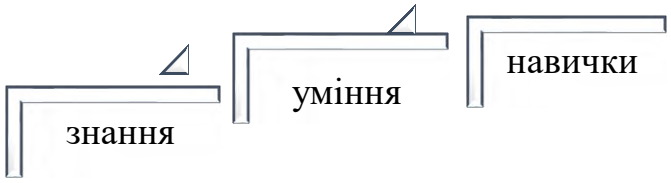


Рис. 1.4. Засоби діяльності

Людська діяльність різноманітна і багатогранна. Залежно від мети, змісту та форм розрізняють такі основні види діяльності:



Рис. 1.5. Види діяльності

Залежно від віку людині властиві всі три різновиди діяльності, проте в різні періоди життя вони виявляються по-різному за метою, змістом, формою, значенням. *У дошкільному віці провідним видом діяльності є гра, у шкільному – навчання, а в зрілому – праця.*

Соціально-психологічна структура особистості – це система психологічних і соціально зумовлених компонентів особистості, що формуються у процесі соціалізації, спілкування та діяльності й визначають поведінку людини в суспільстві.

Табл. 1.1. Соціально-психологічна структура особистості

Компонент структури	Зміст	Що характеризує
Спрямованість особистості	Потреби, мотиви, інтереси, цінності, переконання, ідеали	Чого прагне людина, що для неї важливо, що визначає її вибір і поведінку
Досвід особистості	Знання, уміння, навички, звички	Що людина знає та вміє, який досвід набула у процесі навчання, діяльності й спілкування

Компонент структури	Зміст	Що характеризує
Психологічні властивості	Темперамент, характер, здібності	Як людина проявляє себе, реагує на ситуації та виконує діяльність
Самосвідомість	Я-концепція, самооцінка, рівень домагань, самоставлення	Як людина сприймає, оцінює та усвідомлює себе
Соціально-психологічні характеристики	Соціальні установки, ролі, статус, групова належність, міжособистісні відносини	Як людина поводиться та взаємодіє з іншими людьми й соціальними групами

Питання для самоконтролю:

Як у психології визначається поняття «особистість»?

У чому полягає відмінність понять «людина», «індивід», «особистість» та «індивідуальність»?

Які основні підходи до розуміння особистості представлені в психології?

Які соціальні чинники впливають на формування особистості?

Що розуміють під соціально-психологічною структурою особистості?

Які компоненти можна виокремити у структурі особистості та як вони взаємопов'язані?

Що таке соціальний статус і соціальна роль? Який між ними взаємозв'язок?

Що таке спрямованість особистості та яку роль вона відіграє у поведінці людини?

Як індивідуально-типологічні властивості впливають на поведінку та взаємодію людини з іншими?

Чому знання психологічних особливостей особистості важливе для ефективної міжособистісної взаємодії?

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 1

ТЕМА 1.1. Індивідуально-типологічні властивості особистості

1. Теоретичні питання *(створення та презентація інтелект-карти)*

1. Поняття особистості у психології. Співвідношення понять *індивід, особистість, індивідуальність*.

2. Структура особистості. Основні компоненти особистості у різних психологічних концепціях.

3. Механізми розвитку особистості. Соціалізація, самопізнання, саморегуляція, самооцінка, самоактуалізація.

4. Фактори формування особистості. Взаємодія біологічних, соціальних і психологічних чинників.

2. Робота в малих групах

Група	Тема дослідження	Основний акцент
І група	**Темперамент**	Типи темпераменту та їх прояви у діяльності й спілкуванні
ІІ група	**Характер**	Риси характеру, їх формування та прояви у поведінці
ІІІ група	**Здібності**	Види здібностей, їх розвиток та роль у діяльності

Завдання для І групи – «Темперамент»

Рівень 1. Теоретичний

Створіть коротку інформаційну картку «Темперамент: що це?»

У картці зазначте: визначення темпераменту; основні властивості темпераменту; типи темпераменту; що зумовлює особливості темпераменту.

Рівень 2. Аналітичний

Заповніть таблицю:

Тип темпераменту	Сильні сторони	Можливі труднощі	Особливості спілкування
Сангвінічний			
Холеричний			
Флегматичний			
Меланхолійний			

Завдання для ІІ групи – «Характер»

Рівень 1. Теоретичний

Створіть «психологічний портрет характеру».

Розкрийте: поняття «характер»; основні групи рис характеру; співвідношення характеру і темпераменту; роль соціального середовища у формуванні характеру.

Рівень 2. Аналітичний

Розподіліть наведені риси за відповідними групами:

відповідальність, рішучість, доброзичливість, чесність, наполегливість, товариськість, егоїзм, безвідповідальність, замкнутість, принциповість, лінощі, самокритичність.

Визначте, які риси характеризують ставлення людини: до інших людей; до діяльності; до себе; до речей і матеріальних цінностей.

Завдання для ІІІ групи – «Здібності»

Рівень 1. Теоретичний

Створіть схему «Здібності особистості».

Розкрийте: поняття «здібності»; задатки та здібності; загальні та спеціальні здібності; здібності й обдарованість; роль діяльності у розвитку здібностей.

Рівень 2. Аналітичний

Заповніть таблицю:

Вид здібностей	Приклад	Діяльність, у якій можуть проявлятися
Інтелектуальні		
Комунікативні		
Організаторські		
Творчі		
Математичні		
Технічні		

Додатково: визначте, які здібності особливо важливі для майбутнього ІТ-фахівця.

3. Завдання для обговорення:

1. На основі характеристики визначте тип темпераменту.

А. *К. життєрадісний, легко входить в контакт з колегами, без труднощів пристосовується до нових умов. Легко захоплюється усім новим, але швидко може втратити до нього інтерес.*

Б. *С. Нестримний, імпульсивний, міміка виразна, швидко змінюється, мовлення поспішне, рухи різкі. З ентузіазмом розпочинає справу, але часто інтерес пропадає, роботу потім виконує по інерції або взагалі припиняє.*

В. *Г. Чутливий, але дій уповільнені, часто ображається все сприймає на свій рахунок, довго переживає промахи. Може «входити в себе», в коло своїх переживань.*

Г. *Д. Ініціативний, працює і діє дуже інтенсивно, може витримувати велике навантаження, виконувати одночасно декілька справ. Стомленість у Д. впливає перш за все на підвищення роздратованості або навіть агресивності. Але Д. за короткий час може відпочити.*

2. Виберіть серед поданого переліку слів ті, які стосуються темпераменту.

Працьовитість, наполегливість, свідомість, неврівноваженість, музикальність, кмітливість, сензитивність, реактивність, екстравертність, запальність, агресивність, емоційність, педантичність, вимогливість, принциповість, швидке переключення уваги, гострота зору, геніальність, сила емоційної реакції, багатство міміки, глибина почуттів.

3. Визначте, про які властивості темпераменту говориться в прикладі. Яка властивість темпераменту проявляється в Петрика і Вані?

Петрик любить пожвавлену метушню довкола себе, дуже товариський, любить бути в центрі уваги; Ваня, навпаки, надає перевагу тиші й самотності, важко сходиться з новими людьми, надто велика увага його бентежить.

4. За психологічними ознаками, наведеними нижче, визначте, про який вид темпераменту йдеться в кожному випадку:

А – людина жвава, рухлива, прагнуча до частої зміни вражень, легше інших пристосовується до нових умов життя;

Б – людина повільна, урівноважена, із стійкими прагненнями і настроєм, із слабким зовнішнім виразом душевних станів;

В – людина швидка, поривчаста, здатна віддаватися справі з пристрасністю, але неврівноважена, схильна до бурхливих емоційних спалахів, різких змін настрою;

Г – людина з підвищеною емоційною чутливістю, глибоко переживає навіть незначні події, але зовні мляво реагуюча на оточуюче.

5. Практичне завдання на розпізнавання типів темпераменту в групі:

Розпізнати різні типи темпераменту в групі та зрозуміти, як це впливає на взаємодію. Проведіть рольову гру, де кожен студент має зіграти роль людини з певним типом темпераменту. Інші учасники повинні вгадати, який саме темперамент демонструє кожен гравець на основі його поведінки, реакцій та манери спілкування.

Як змінився процес комунікації в групі в залежності від темпераментів учасників? Які стратегії взаємодії виявились найбільш ефективними?

«Не плутаймо поняття!»

Темперамент – Характер – Здібності

	Темперамент	Характер	Здібності
Що це?	Динамічні особливості психічної діяльності	Система стійких рис особистості	Індивідуально-психологічні властивості, що забезпечують успішність діяльності
На що впливає?	Як людина діє та реагує	Як людина ставиться до людей, діяльності, себе	Наскільки успішно людина може виконувати певну діяльність
Приклад	Швидкість, емоційність реакцій	Відповідальність, чесність, наполегливість	Математичні, творчі, комунікативні здібності
Чи можна розвивати?	Переважно не змінюється, але можна регулювати прояви	Значною мірою формується і розвивається	Розвиваються у діяльності та навчанні

ЛЕКЦІЯ 3

ТЕМА 2. Психологія спілкування та міжособистісної взаємодії

Мета: сформувати у здобувачів освіти цілісне уявлення про спілкування та міжособистісну взаємодію як важливі форми соціальної активності людини; розкрити сутність, функції, структуру та види спілкування; охарактеризувати основні механізми й закономірності міжособистісної взаємодії; показати роль комунікації, взаєморозуміння, соціальної перцепції та зворотного зв'язку у встановленні й підтриманні ефективних взаємин.

Опорні поняття: спілкування, міжособистісна взаємодія, комунікація, взаєморозуміння, комунікативна компетентність, суб'єкт спілкування, структура спілкування, функції спілкування, види спілкування, вербальна комунікація, невербальна комунікація, ефективне спілкування, активне слухання.

Література:

1. Долинська Л.В. , Скрипченко О.В. , Огороднійчук З.В. Загальна психологія: Хрестоматія. Київ : Каравела. 2023. 640 с.
2. Загальна психологія: підручник / за загальною редакцією академіка С.Д. Максименка. 4-те вид., переробл. і доп. Том 1. Київ: Видавництво Людмила, 2025. 568 с.
3. Ільїна Н., Мисник С. Загальна психологія: теорія та практикум: навч. посіб. Київ: Університетська книга, 2024. 352 с.
4. Приходько Ю.О., Юрченко В.І. Психологічний словник-довідник: навчальний посібник, 4-те вид., випр. і доп. Київ: Каравела, 2020. 418 с.
5. Психологічний словник-довідник: довідкове видання / уклад. М. А. Козігора, Н. П. Ярощук. Луцьк: ФОП Мажула Ю. 2024. 158 с.
6. Курова А.В. Психологія спілкування: навчально-методичний посібник для здобувачів вищої освіти факультету психології, політології та соціології НУ «ОЮА»). Одеса: Фенікс, 2020. 79 с. http://dspace.onua.edu.ua/handle/11300/13107?show=full

Поняття «спілкування» вживається в психологічній літературі в різних значеннях:

- як обмін думками, почуттями, переживаннями,
- як один з видів діяльності,
- як взаємодія, стосунки між суб'єктами, що мають діалогічний характер тощо
- іноді уособлює зміст діяльності (робота вчителя, бесіда друзів),

- може супроводжувати діяльність (граючись, діти спілкуються між собою).

Спілкування – це взаємодія двох або більше людей, під час якої виникає психічний контакт, що проявляється в обміні інформацією, взаємовпливі, взаєморозумінні, взаємопереживанні.

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

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

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

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

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

Крім взаємної спрямованості дій людей під час спілкування, найважливішою його характеристикою є те, що кожна особа у взаємодії однаковою мірою постає як суб'єкт, як особистість.

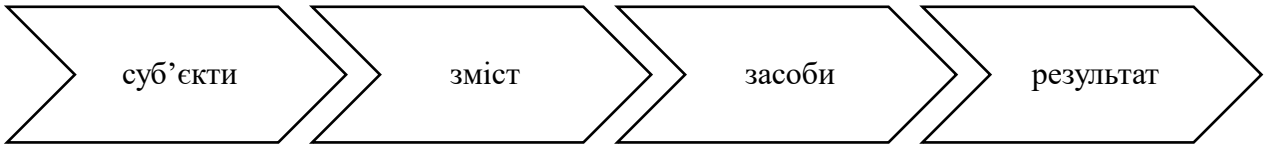


Рис. 2.1. Структура спілкування

Модель процесу спілкування

- **Хто? (Комунікатор**, джерело інформації, тобто людина, яка передає інформацію).
- **Що?** (Повідомлення, яке передає комунікатор).
- **По якому каналі?** (Спосіб передачі інформації).
- **Кому** (одержувач, **реципієнт** – це може бути як один співрозмовник, так і ціла аудиторія).

• **З яким ефектом?** (Реакція на отримане повідомлення, оцінка ефективності комунікації).

Мова – суспільне явище, найважливіший засіб влаштування людських стосунків. За її допомогою люди здатні порозумітися, здійснюють обмін думками, набувають знань, передають їх нащадкам, мають змогу організувати спільну діяльність в усіх галузях людської практики.

Мова – це ***засіб*** чи знаряддя спілкування між людьми.

Мовлення – це конкретне застосування мови для висловлення думок, почуттів і настроїв. Мовлення є явищем психічним.

Невербальне спілкування – це спілкування за допомогою міміки, жестів і пантоміміки через прямі сенсорні чи тілесні контакти. Це тактильні, зорові, слухові, нюхові й інші відчуття та образи, які людина одержує від іншої особи. Більшість невербальних форм і засобів спілкування людини є вродженими й дають їй можливість домагатися взаєморозуміння на емоційному та поведінковому рівнях не лише із собі подібними, але і з іншими живими істотами.



Рис. 2.2. Невербальні засоби спілкування

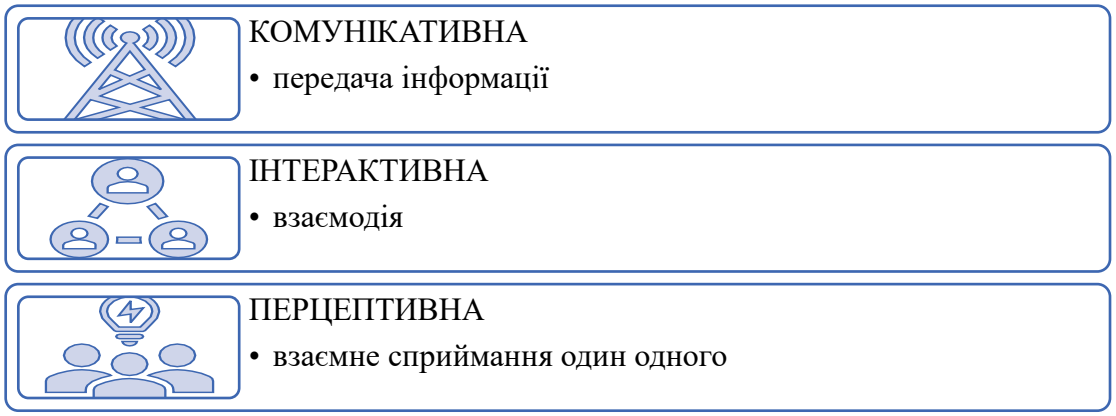


Рис. 2.3. Функції (сторони) спілкування

Взаємозв'язок особистості із соціумом реалізується через систему відносин індивіда і суспільства. Людина вступає у різні за змістом і рівнем відносини: соціальні, суспільні, міжособистісні тощо.

Соціальні відносини відображають взаємодію соціальних груп та індивідів як їх представників.

Суспільні відносини характеризують взаємодію особи через соціальні спільноти із суспільством. Вони є важливим аспектом економічних, соціальних, політичних, культурних та інших відносин.

Міжособистісні відносини – безпосередня чи опосередкована взаємодія людей, яка має зворотний зв'язок. У такому розумінні вони стають соціально-психологічними, оскільки суспільні відносини пов'язані з особистим ставленням як персоніфікованою реакцією партнерів один на одного, тому вони мають емоційну основу, тобто виникають на певних почуттях людей.

Взаємодія людей між собою, крім гри, навчання, виробничої чи побутової праці, також є діяльністю, оскільки, вступаючи у спілкування, вони, як правило, переслідують певну мету: стримати людину від неправильного вчинку, зробити її своїм однодумцем, реорганізувати власну діяльність тощо.

Отже, діяльність у формі спілкування є активністю індивіда, спрямованою на досягнення усвідомлюваних цілей. Без спілкування не може відбуватися повноцінний розвиток людини ні як особистості, ні як індивідуальності. Під впливом спілкування формуються соціальні установки, життєві цілі, емоційно-чуттєві компоненти, моральні норми тощо.

Питання для самоконтролю:

Що таке спілкування та які його основні функції?

Чим спілкування відрізняється від простої передачі інформації?

Що розуміють під міжособистісною взаємодією?

Які основні сторони спілкування виділяють у психології?

У чому полягає взаємозв'язок між спілкуванням і спільною діяльністю людей?

Яке значення має спілкування для розвитку особистості?

Що таке взаєморозуміння і які чинники сприяють його досягненню?

Яку роль у спілкуванні відіграють потреби, мотиви та цілі його учасників?

Які чинники можуть ускладнювати встановлення міжособистісного контакту?

Чому ефективне спілкування є важливою складовою професійної діяльності фахівця з комп'ютерних наук?

ЛЕКЦІЯ 4

ТЕМА 3. Комунікативна сторона спілкування (спілкування як обмін інформацією)

Мета: сформувати у здобувачів освіти розуміння комунікативної сторони спілкування як процесу обміну інформацією між людьми; розкрити сутність, структуру та основні елементи комунікативного процесу; охарактеризувати вербальні й невербальні засоби передачі інформації, механізми зворотного зв'язку та основні бар'єри ефективної комунікації; сформувати розуміння умов, що забезпечують точність, зрозумілість і результативність міжособистісного спілкування.

Опорні поняття: комунікативна сторона спілкування, комунікація, комунікативний процес, інформація, комунікатор, реципієнт, повідомлення, канал комунікації, кодування, вербальна комунікація, невербальна комунікація,

зворотний зв'язок, комунікативні засоби, мовлення, міміка, жести, інтонація, комунікативні бар'єри.

Література:

1. Долинська Л.В. , Скрипченко О.В. , Огороднійчук З.В. Загальна психологія: Хрестоматія. Київ : Каравела. 2023. 640 с.
2. Загальна психологія: підручник / за загальною редакцією академіка С.Д. Максименка. 4-те вид., переробл. і доп. Том 1. Київ: Видавництво Людмила, 2025. 568 с.
3. Ільїна Н., Мисник С. Загальна психологія: теорія та практикум: навч. посіб. Київ: Університетська книга, 2024. 352 с.
4. Приходько Ю.О., Юрченко В.І. Психологічний словник-довідник: навчальний посібник, 4-те вид., випр. і доп. Київ: Каравела, 2020. 418 с.
5. Психологічний словник-довідник: довідкове видання / уклад. М. А. Козігора, Н. П. Ярощук. Луцьк: ФОП Мажула Ю. 2024. 158 с.
6. Курова А.В. Психологія спілкування: навчально-методичний посібник для здобувачів вищої освіти факультету психології, політології та соціології НУ «ОЮА»). Одеса: Фенікс, 2020. 79 с. http://dspace.onua.edu.ua/handle/11300/13107?show=full

Комунікація у вузькому розумінні – обмін різними пропозиціями, ідеями, інтересами, настроями. У широкому ж сенсі вона розглядається як інформація, пов'язана з конкретною поведінкою співрозмовників.

Коли говорять про комунікацію у вузькому значенні слова, то насамперед мають на увазі той факт, що під час спільної діяльності люди обмінюються між собою різними пропозиціями, ідеями, інтересами, настроями, почуттями, установками та ін. Усе це можна розглядати як інформацію, і тоді сам процес комунікації може бути зрозумілий як процес обміну інформацією. В умовах людського спілкування інформація не тільки передається, але й формується, уточнюється, розвивається.

Комунікативна – функція обміну інформацією між суб'єктами спілкування. Останні виступають як *комунікатор* (той, що передає інформацію) та *реципієнт* (той, хто отримує інформацію), періодично обмінюючись ролями.

По-перше, спілкування не можна розглядати лише як відправлення інформації якоюсь передавальною системою або як сприймання його іншою системою, тому що, на відміну від простого «руху інформації» між двома пристроями, тут ми маємо справу зі стосунками двох індивідів, кожний із яких є активним суб'єктом: взаємне інформування їх допускає налагодження спільної діяльності. Це значить, що кожен учасник комунікативного процесу припускає активність також і свого партнера, він не може розглядати його як якийсь об'єкт. Інший учасник з'являється теж як суб'єкт, і звідси виходить, що, направляючи йому інформацію, на нього необхідно орієнтуватися, тобто аналізувати його мотиви, цілі, установки (крім, зрозуміло, аналізу своїх власних цілей, мотивів, установок), «звертатися» до нього.

Тому в комунікативному процесі й відбувається не простий рух інформації, а як мінімум активний обмін нею. Суть комунікативного процесу – не просто взаємне інформування, але і спільне розуміння предмета. Тому в кожному комунікативному процесі реально дано в єдності діяльність, спілкування й пізнання.

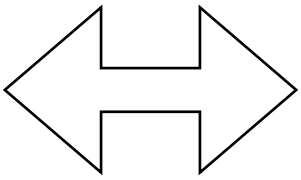
По-друге, характер обміну інформацією між людьми визначається тим, що за допомогою системи знаків партнери можуть вплинути один на одного. Іншими словами, обмін такою інформацією обов'язково припускає вплив на поведінку партнера, тобто знак змінює стан учасників комунікативного процесу. Комунікативний вплив, що тут виникає, є не що інше як психологічний вплив одного комунікатора на іншого з метою зміни його поведінки. Ефективність комунікації вимірюється саме тим, наскільки вдався цей вплив. Це означає, що під час обміну інформацією відбувається зміна самого типу стосунків, що склалися між учасниками комунікації.

По-третє, комунікативний вплив як результат обміну інформацією можливий лише тоді, коли людина, що направляє інформацію (комунікатор), і людина, що приймає її (реципієнт), мають єдину або подібну систему кодифікації та декодифікації. Повсякденною мовою це правило виражається у словах: «Усі повинні говорити однією мовою».

Це особливо важливо тому, що комунікатор і реципієнт у комунікативному процесі постійно міняються місцями. Усякий обмін інформацією між ними можливий лише за умови, що знаки й, головне, закріплені за ними значення відомі всім учасникам комунікативного процесу. Тільки прийняття єдиної системи значень забезпечує можливість партнерів розуміти один одного.

Нарешті, *по-четверте,* в умовах людської комунікації можуть виникати зовсім специфічні комунікативні бар'єри. Вони не пов'язані з уразливими місцями в якому-небудь каналі комунікації або з погрішностями кодування й декодування, а носять соціальний або психологічний характер.

Комунікативний бар'єр – перешкода в обміні інформацією, обумовлена соціально-психологічними причинами



Відсутність єдиного розуміння ситуації – наслідок відмінності в системі особистісних смислів комунікантів, що створює перешкоду для їх взаємодії

Табл. 3.1. Психологічні (комунікативні) бар'єри

Вид	Сутність проблеми	Як подолати
Емоційний	Сприйняття інформації під впливом сильних почуттів (гнів, страх, тривога, надмірна ейфорія).	Зробити паузу, знизити емоції, переключитися на нейтральний тон перед обговоренням.
Установки та стереотипи	Упереджене ставлення до співрозмовника на основі його віку, статусу, зовнішності чи минулого досвіду.	Оцінювати зміст слів та аргументи, а не особистість чи статус того, хто говорить.
Негативне самосприйняття	Низька самооцінка, неупевненість у собі чи страх виявитися «некомпетентним».	Створювати безпечну атмосферу, підтримувати конструктивні виступи, розвивати впевненість.
Інерція мислення	Небажання змінювати свою точку зору, консерватизм та закритість до нового.	Відкритість до критичного мислення, готовність аналізувати нові аргументи та досвід.

Бар'єр уникнення	Психологічний захист, при якому людина підсвідомо «відключається» від неприємної інформації.	Подавати критику через конструктивний зворотний зв'язок (акцент на рішеннях, а не на провині).
Бар'єр «Авторитет»	Поділ людей на «авторитетних» і «неавторитетних». Інформація від перших сприймається безкритично, а від других – повністю ігнорується або знецінюється.	Оцінювати зміст і логіку повідомлення, а не статус чи регалії мовця; розвивати критичне мислення.
Стилістичний бар'єр *(вид нерозуміння)*	Невідповідність між формою подачі інформації та її змістом, або невідповідність стилю мовлення ситуації спілкування.	Добирати стиль мовлення відповідно до аудиторії, форми заходу та мети спілкування.
Логічний бар'єр *(вид нерозуміння)*	Непослідовність, суперечливість або складність викладу думок, коли логіка мовця не збігається з логікою слухача.	Впорядковувати думки за чіткою структурою (вступ, аргументи, висновки), використовувати прості й зрозумілі логічні зв'язки.
Фонетичний бар'єр *(вид нерозуміння)*	Завади, пов'язані з акустичними та звуковими особливостями мовлення мовця.	Контролювати дикцію, темп і гучність мовлення, робити смислові паузи, розставляти інтонаційні акценти.

Питання для самоконтролю:

Що таке комунікація та у чому полягає її роль у спілкуванні?
Які основні елементи комунікативного процесу?
Хто такі комунікатор і реципієнт?
Що таке повідомлення та канал комунікації?
У чому полягає процес кодування та декодування інформації?
Яке значення має зворотний зв'язок у процесі спілкування?
Які існують вербальні та невербальні засоби передавання інформації?
Що таке комунікативні бар'єри та які їх основні види?
Яким чином активне слухання сприяє ефективному обміну інформацією?
Які особливості необхідно враховувати під час професійної онлайн-комунікації?

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 2

ТЕМА 3.1. Особливості онлайн-комунікації. Цифровий етикет та культура професійного спілкування

Мета: сформувати у студентів розуміння специфіки онлайн-комунікації, ознайомити з основними правилами цифрового етикету та розвивати навички конструктивного професійного спілкування в цифровому середовищі.

Теоретичні питання для обговорення

1. Що таке онлайн-комунікація? У чому її відмінність від безпосереднього спілкування?
2. Основні особливості цифрової комунікації.
3. Переваги та ризики професійного онлайн-спілкування.
4. Поняття цифрового етикету (нетикету).
5. Основні правила професійного листування в месенджерах та електронній пошті.

6. Значення емодзі, розділових знаків, великих літер та форматування тексту в онлайн-комунікації.

7. Правила поведінки під час онлайн-конференцій.

Практичні завдання.

1. «Перетвори повідомлення»

Переформулювати неформальні або некоректні повідомлення у професійні. **Умова:** зберегти зміст, але змінити тон і форму комунікації.

1. «Скиньте мені методичку».
2. «Я не прийду на пару, бо не можу».
3. «А чого мені ще немає оцінки?»
4. «Ви мені не відповіли!!!»
5. «Я не зрозумів, що там робити. Поясніть».
6. «Дайте дедлайн ще на пару днів, я не встигаю».

2. «Онлайн-конференція: правила професіонала». Завдання: для кожної ситуації визначити проблему та запропонувати професійний варіант поведінки.

Студенти отримують ситуації:

- учасник заходить на конференцію із вимкненою камерою та мікрофоном, але постійно пише сторонні повідомлення в чат;
- під час виступу іншого учасника людина перебиває його;
- учасник запізнився на 15 хвилин і одразу запитує: «А що тут треба робити?»;
- під час конференції учасник демонструє особистий екран із приватною інформацією;
- людина залишає мікрофон увімкненим, і всі чують сторонні розмови.

3. Міні-вправа «Правило 5 секунд»

Студенти отримують правило:

Перед тим як натиснути «Надіслати», зупинися на 5 секунд.

І відповідають:

- Чи зрозуміло сформульована моя думка?
- Чи не може це повідомлення бути сприйняте як грубе?
- Чи доречний тон?
- Чи потрібна ця інформація саме зараз?
- Чи готовий/готова я побачити це повідомлення через рік?

4. Вправа «10 правил цифрового професіонала»

1. Сформулювати 10 правил цифрового етикету, які вважаєте найважливішими для майбутньої професійної діяльності.

2. Сформулювати 10 правил коректного та ефективного спілкування під час дистанційного навчання: під час онлайн-занять, у групових чатах, Classroom, електронному листуванні тощо.

3. Сформулювати 10 правил цифрового спілкування з однолітками (батьками), ураховуючи особливості взаємодії з кожною категорією співрозмовників.

ЛЕКЦІЯ 5
ТЕМА 4. Інтерактивна сторона спілкування. Взаємодія у процесі спілкування

Мета: сформувати у здобувачів освіти розуміння інтерактивної сторони спілкування як процесу взаємного впливу та організації спільної діяльності людей; розкрити сутність і структуру міжособистісної взаємодії, охарактеризувати основні види та стратегії взаємодії, механізми кооперації й конкуренції, а також роль соціальних норм, ролей і очікувань у регуляції поведінки учасників спілкування.

Опорні поняття: інтерактивна сторона спілкування, міжособистісна взаємодія, інтеракція, взаємний вплив, спільна діяльність, стратегії взаємодії, кооперація, конкуренція, суперництво, компроміс, співробітництво, пристосування, уникнення, соціальна роль, соціальний статус, рольові очікування, соціальні норми, міжособистісний вплив, командна взаємодія, партнерство.

Література:

1. Долинська Л.В. , Скрипченко О.В. , Огороднійчук З.В. Загальна психологія: Хрестоматія. Київ : Каравела. 2023. 640 с.
2. Загальна психологія: підручник / за загальною редакцією академіка С.Д. Максименка. 4-те вид., переробл. і доп. Том 1. Київ: Видавництво Людмила, 2025. 568 с.
3. Ільїна Н., Мисник С. Загальна психологія: теорія та практикум: навч. посіб. Київ: Університетська книга, 2024. 352 с.
4. Приходько Ю.О., Юрченко В.І. Психологічний словник-довідник: навчальний посібник, 4-те вид., випр. і доп. Київ: Каравела, 2020. 418 с.
5. Психологічний словник-довідник: довідкове видання / уклад. М. А. Козігора, Н. П. Ярощук. Луцьк: ФОП Мажула Ю. 2024. 158 с.
6. Курова А.В. Психологія спілкування: навчально-методичний посібник для здобувачів вищої освіти факультету психології, політології та соціології НУ «ОЮА»). Одеса: Фенікс, 2020. 79 с. http://dspace.onua.edu.ua/handle/11300/13107?show=full

Інтерактивна функція спілкування виступає як міжособистісна взаємодія, тобто сукупність зв'язків і взаємовідносин людей, що складаються в результаті їх спільної діяльності.

Взаємодія – це процес безпосереднього чи опосередкованого впливу суб'єктів спілкування один на одного, що зумовлює їхні дії та взаємозв'язок. Дослідження свідчать, що ефективна взаємодія забезпечується завдяки готовності партнерів до спільної діяльності. Вказана готовність включає такі компоненти, як мотиваційний, змістовий та операційній.



Рис. 4.1. Типи взаємодії

Співробітництво варто застосовувати тоді, коли необхідно не тільки відстоювати свої інтереси, але й співпрацювати з партнерами. Метою співробітництва є вироблення довгострокового взаємовигідного рішення.

Співробітництво спрямоване на задоволення інтересів обох сторін. Воно вимагає від партнерів певних зусиль для ефективної взаємодії. Цей вид взаємодії можна описати такими поняттями, як «асоціація», «кооперація», «компроміс», «згода», «приєднання».

Такий вид взаємодії, як ***конкуренція,*** має місце тоді, коли один із партнерів не дуже зацікавлений у співробітництві, а керується, в першу чергу, задоволенням власних інтересів та потреб, створюючи перепони на шляху до порозуміння. Цей вид взаємодії можна описати такими поняттями: «суперництво», «опозиція», «дисоціація», «конфлікт».

Конкуренція може бути ефективною в тому випадку, коли для однієї з сторін взаємодії:

– дуже важливий результат;

– робиться велика ставка на розв'язання проблеми в її інтересах;

– достатньо авторитету для прийняття вигідного для неї рішення;

– не має альтернативи й вона нічого не втрачає;

– необхідне миттєве реагування, бо вона знаходиться в критичній ситуації;

– необхідно прийняти нестандартне рішення й вона має достатньо влади для такого кроку.

У процесі взаємодії залежно від ситуації та мети суб'єкти спілкування можуть обрати одну з моделей поведінки: асертивну, маніпулятивну, конфліктну.

Асертивна поведінка – це модель взаємодії, спрямована на прийняття особою самостійних рішень і готовність відповідати за наслідки.

Маніпулятивна поведінка – модель взаємодії, спрямована на зміну установок поведінки, ціннісних орієнтацій індивіда незалежно від його бажання, завдяки використанню комунікатором низки прихованих чи явних маніпуляцій.

Конфліктна поведінка – це така модель взаємодії, яка розкриває взаємозалежними стосунки між суб'єктами спілкування, що відчувають негативні емоції один до одного у зв'язку із зіткненням несумісних поглядів або тенденцій.

Коли суб'єкти взаємодії демонструють конфліктну поведінку, то завжди виникає необхідність обрати оптимальний напрям її подолання. Залежно від глибини конфлікту, позицій опонентів та їхньої готовності до його подолання, на нашу думку, можна обрати один із трьох напрямів подолання конфліктної поведінки: самостійне подолання конфлікту, за допомогою посередника та завдяки вибору доцільного методу.

Люди, взаємодіючи між собою, прагнуть здійснити вплив одне на одного, отримати від партнера бажаної відповіді, виконати прохання тощо.

Форми впливу партнерів по спілкуванню: примус, переконання, навіювання, психічне зараження, маніпуляція.

Інтерактивна сторона спілкування відображає не лише обмін інформацією чи емоціями, а й безпосередню організацію спільної діяльності, де люди впливають на поведінку, установки та дії один одного. Якщо міжособистісна взаємодія висвітлює первинний контакт між окремими індивідами, то динаміка групової взаємодії розкриває складніші соціально-психологічні механізми. У межах спільної діяльності люди об'єднуються у структуровані спільноти, де виникає особлива система зв'язків, розподіл ролей, феномени впливу та підпорядкування.

Аналіз групової взаємодії передбачає розгляд двох ключових вимірів: *організаційно-структурного* (трансформація групи в команду, співвідношення лідерства та керівництва) та *соціально-психологічного* (механізми підпорядкування чи протистояння груповому тиску через конформізм і нонконформізм).

Поняття / Явище	Сутність і психологічний зміст	Прояв у комунікативній взаємодії
Група	Організоване об'єднання людей на основі спільних цілей, норм та взаємозв'язків	Формує систему ролей, внутрішній статус кожного учасника та спільного правила
Команда	Вища форма розвитку групи з високою згуртованістю, взаємодоповнюваністю навичок та спільною відповідальністю	Взаємодія побудована на глибокій довірі, синергії, конструктивному діалозі та орієнтації на спільний результат
Лідер	Член групи, має неофіційний авторитет; веде за собою за рахунок особистісних якостей	Впливає переконанням, натхненням та емоційною підтримкою; виникає спонтанно у процесі спілкування
Керівник	Офіційна особа, якій офіційно делеговані повноваження для управління групою та організації її діяльності	Впливає через нормативні важелі, накази та системну координацію; регламентує офіційні канали комунікації
Конформізм	Зміна власної поведінки, думок чи установок під впливом реального або уявного тиску більшості групи	Прийняття позиції більшості задля уникнення конфлікту, збереження статусу в групі або через невпевненість у собі
Нонконформізм	Активне неприйняття та протистояння нормам, думкам чи тиску групи; демонстрація власної незалежної позиції	Відкрите відстоювання альтернативної точки зору, що може стимулювати дискусію або призводити до групової напруги

Питання для самоконтролю:

Що розуміють під інтерактивною стороною спілкування?
Що таке інтеракція та взаємний вплив у процесі спілкування?
Які основні форми взаємодії між людьми можна виокремити?
У чому полягають особливості кооперації та конкуренції як форм взаємодії?
Чим співробітництво відрізняється від суперництва?
Яке значення мають соціальні норми для регулювання міжособистісної взаємодії?
Що таке група та які її основні психологічні характеристики?
Чим команда відрізняється від групи?
Яку роль відіграють лідер і керівник у груповій та командній взаємодії?
Які умови необхідні для ефективної командної взаємодії та партнерства?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 1

ТЕМА. 4.1. Формування навичок ефективної взаємодії (команда, спільнота, група). Самопрезентація у процесі взаємодії

Мета: формувати навички конструктивної взаємодії в групі та команді, розвивати здатність ефективно виконувати різні соціальні ролі, домовлятися, розподіляти відповідальність, презентувати себе та свої професійні якості у процесі взаємодії.

1. Актуалізація знань. «Група чи команда?»

Студентам пропонуються твердження. Потрібно визначити, про групу чи команду йдеться.

- Люди перебувають в одному чаті, але майже не взаємодіють.
- П’ятеро студентів разом готують проєкт і відповідають за спільний результат.
- Учасники мають спільну мету, але кожен виконує лише свою частину роботи.
- Учасники регулярно обговорюють проблеми та разом приймають рішення.
- Люди випадково опинилися в одному місці й не мають спільної мети.

Питання для обговорення:

Чи кожна група автоматично стає командою?

Що перетворює групу на команду?

Чи може команда працювати без лідера?

Що важливіше для команди: однаковість поглядів чи здатність домовлятися?

2. Робота в малих групах. Вправа «Ми – команда»

Студенти об’єднуються у команди по 4–5 осіб.

Кожна команда отримує завдання:

Вам необхідно організувати студентський захід, який має об’єднати студентів різних спеціальностей.

За 7 хвилин команда повинна визначити: назву заходу; мету; цільову аудиторію; 3 основні активності; хто за що відповідає; як презентуватиме захід команда.

Після виконання – обговорення:

- Як розподілялися ролі?
- Хто взяв на себе ініціативу?
- Чи всі учасники були почуті?
- Чи виникали суперечки?
- Як приймалося остаточне рішення?
- Що допомагало/заважало взаємодії?

Висновок: ефективна командна взаємодія передбачає не лише спільну мету, а й комунікацію, розподіл ролей, відповідальність, взаємну підтримку та здатність домовлятися.

Кожен студент обирає роль, яка найбільше відповідає його типовій поведінці під час групової роботи:

- *Ініціатор* – пропонує ідеї.
- *Організатор* – структурує роботу.
- *Аналітик* – оцінює аргументи та ризики.
- *Комунікатор* – допомагає учасникам домовлятися.
- *Генератор ідей* – пропонує нестандартні рішення.
- *Виконавець* – забезпечує реалізацію домовленостей.
- *Мотиватор* – підтримує команду.
- *Медіатор* – допомагає вирішувати суперечки.

3. Вправа «Комунікативний пазл»

Кожній команді дається завдання, але кожен учасник отримує частину інформації, якої немає в інших.

Наприклад:

Команда повинна скласти план проведення студентського заходу.

Але один учасник знає бюджет, другий – кількість учасників, третій – часові обмеження, четвертий – вимоги адміністрації, п'ятий – побажання студентів.

Завдання: домовитися та створити спільний план.

Умова: Не можна просто показати свою картку. Інформацію потрібно передавати усно.

Після виконання: Чи всі уважно слухали одне одного? Чи перепитували, коли щось було незрозуміло? Чи врахували інформацію кожного? Що відбувалося, коли двоє людей говорили одночасно?

Це дозволяє практично показати значення слухання, уточнення, зворотного зв'язку та координації дій**.**

Вправа 5. «Самопрезентація: представ себе доречно»

Завдання: студент має підготувати самопрезентацію тривалістю до 60 секунд, але представити себе у трьох різних ситуаціях:

1. Знайомство з новою студентською групою.
2. Перша зустріч із потенційним роботодавцем.
3. Знайомство з новою професійною командою.

Орієнтовна структура самопрезентації

Хто я? → Що мені цікаво? → Що я вмію? → Моя сильна сторона → Що я можу запропонувати цій групі/команді?

Важливо не просто називати якості, а підкріплювати їх коротким прикладом.

Після виконання – обговорення

Студенти порівнюють свої три варіанти та відповідають:

- Що змінилося у самопрезентації залежно від ситуації?
- Чому не можна використовувати абсолютно однакову самопрезентацію для різних аудиторій?
- Що потрібно враховувати під час самопрезентації?
- Які слова або характеристики допомагають створити професійне враження?
- Чи можна назвати самопрезентацію маніпуляцією?
- Де проходить межа між самопрезентацією та самовихваляннням?

Висновок: ефективна самопрезентація – це не перебільшення власних переваг, а вміння доречно представити себе, свої компетентності та можливий внесок у взаємодію з урахуванням конкретної ситуації та аудиторії.

ЛЕКЦІЯ 6

ТЕМА 5. Соціальне сприймання як основа взаємодії між людьми

Мета: сформувати у здобувачів освіти розуміння соціальної перцепції як процесу сприймання, пізнання та оцінювання людиною інших людей і самої себе у процесі міжособистісної взаємодії; розкрити основні механізми соціальної перцепції, охарактеризувати роль першого враження, соціальних стереотипів, установок та атрибуції у сприйманні партнера по спілкуванню; показати вплив

особливостей соціального сприймання на взаєморозуміння та характер міжособистісної взаємодії.

Опорні поняття: соціальна перцепція, соціальне сприймання, соціальне пізнання, міжособистісне сприймання, самосприйняття, взаєморозуміння, перше враження, соціальна установка, соціальний стереотип, каузальна атрибуція, ідентифікація, емпатія, рефлексія, ефект ореолу, ефект первинності, ефект новизни, стереотипізація, міжособистісна сумісність, взаєморозуміння у спілкуванні.

Література:

1. Долинська Л.В. , Скрипченко О.В. , Огороднійчук З.В. Загальна психологія: Хрестоматія. Київ : Каравела. 2023. 640 с.
2. Загальна психологія: підручник / за загальною редакцією академіка С.Д. Максименка. 4-те вид., переробл. і доп. Том 1. Київ: Видавництво Людмила, 2025. 568 с.
3. Ільїна Н., Мисник С. Загальна психологія: теорія та практикум: навч. посіб. Київ: Університетська книга, 2024. 352 с.
4. Приходько Ю.О., Юрченко В.І. Психологічний словник-довідник: навчальний посібник, 4-те вид., випр. і доп. Київ: Каравела, 2020. 418 с.
5. Психологічний словник-довідник: довідкове видання / уклад. М. А. Козігора, Н. П. Ярощук. Луцьк: ФОП Мажула Ю. 2024. 158 с.
6. Курова А.В. Психологія спілкування: навчально-методичний посібник для здобувачів вищої освіти факультету психології, політології та соціології НУ «ОЮА»). Одеса: Фенікс, 2020. 79 с. http://dspace.onua.edu.ua/handle/11300/13107?show=full

Перцептивна функція *спілкування розгортається як сприймання співрозмовника із подальшим формуванням першого враження чи ставлення до співрозмовника.*

Перцептивна сторона спілкування полягає в сприйнятті зовнішніх ознак співрозмовника, у співвіднесенні їх з його особистісними характеристиками, в інтерпретації і прогнозуванні на цій основі його вчинків. У людині, за якою ми спостерігаємо, доступними для нас є сприйняття лише зовнішніх ознак, серед яких найбільш інформативні – зовнішній вигляд (фізичні якості та оформлення зовнішності) і поведінка (чинені дії й експресивні реакції).

Які ж властивості співрозмовника є найбільш важливими, інформативними? На що звертають увагу насамперед? До таких найбільш істотних властивостей можна віднести:

- вираз обличчя співрозмовника (міміку);
- способи вираження почуттів (експресію);
- жести (пантоміміку);
- пози, поставу й ходу;
- зовнішній вигляд (одяг, зачіску й т. ін.);
- особливості голосу й мови.

Розглянемо закономірності формування першого враження.

Основне завдання сприйняття – сформувати нове враження про людину. На основі численних досліджень психологи прийшли до висновку, що перше враження формується під впливом трьох факторів – фактора переваги, фактора привабливості та фактора ставлення до спостерігача.

Цікаво проаналізувати ***механізми взаємосприйняття***. Тепер слід встановити, що ж дозволяє нам так швидко сформувати перше враження. В основі

цього процесу лежить механізм ***стереотипізації***. Під ***соціальним стереотипом*** слід розуміти стійкий образ чи уявлення про які-небудь явища чи людей, властиві представникам тієї чи іншої соціальної групи. Головна мета соціального стереотипу – допомогти людині швидко зорієнтуватися в ситуації спілкування. Орієнтація відбувається миттєво, і ми вибудовуємо відповідну стратегію подальшої поведінки.

Стереотипи являють собою інструмент «грубого настроювання», що дає людині змогу «заощаджувати» психологічні ресурси та час. До механізмів «тонкого настроювання» відносять ідентифікацію, емпатію, атракцію, рефлексію, каузальну атрибуцію.

Ідентифікація (ототожнення) являє собою спосіб пізнання іншої людини, коли припущення про внутрішній стан співрозмовника вибудовується на основі спроби поставити себе на місце цієї людини. Тобто відбувається уподібнення себе іншому.

Емпатія – це емоційне співвідчування або співпереживання іншому. Через емоційний відгук ми розуміємо внутрішній стан іншого. Емпатія заснована на вмінні правильно уявляти собі, що відбувається всередині іншої людини, що вона переживає, як оцінює навколишній світ.

Атракція – це вміння домогтися сприятливого, стійкого позитивного ставлення співрозмовника до себе; здатність позитивно налаштовувати, настроювати його стосовно себе.

Рефлексія – це механізм самопізнання в процесі спілкування, в основі якого лежить здатність людини уявляти й усвідомлювати те, як її сприймає партнер по спілкуванню.

Каузальна атрибуція – це механізм інтерпретації вчинків і почуттів іншої людини, прагнення з'ясувати причини поведінки суб'єкта.

Уміння правильно сприймати інших – це основа ефективного спілкування. Коли ми розуміємо мотиви, емоції та цінності співрозмовника, легше знайти спільну мову, уникнути конфлікту та досягти взаєморозуміння. Соціальне сприйняття допомагає також у професійному середовищі – викладачеві краще розуміти студентів, керівнику – колектив, а психологу – клієнта.

Особливо важливе соціальне сприйняття в сучасному цифровому світі. У соціальних мережах ми часто оцінюємо людей за фото, короткими дописами або повідомленнями, що робить ризик помилкових висновків ще більшим. Тому критичне мислення, уважність і емпатія стають головними інструментами сучасної міжособистісної взаємодії.

Для визначення параметра переваги, оцінки статусу співрозмовника кожен з нас використовує як мінімум два джерела:

- *Зовнішній вигляд* – фізичні характеристики людини (краса, зріст, колір очей та ін.), Одяг і її адекватність ситуації спілкування, естетика і смак. Зовнішні атрибути - відзнаки, окуляри, зачіска, нагороди, аксесуари, також машина, обстановка кабінету або квартири і пр .;
- *Поведінка, манера, стиль* – здійснювані дії, здійснювані вчинки; експресивні реакції, хода, манера розмови і рухів, напрямок і характер погляду, мова тіла, тембр і гучність голосу.

Для створення сприятливих психологічних умов для взаємодій людей велике значення має знання і розуміння таких специфічних соціально-психологічних понять як ефекти спілкування, або ефекти перцепції. До таких ефектів спілкування належать: ефект атрибуції; ефект ореолу; ефект первинності; ефект новизни; ефект стереотипізації.

Ефект атрибуції – тобто пристосування один одному дій, вчинків, поведінки, статей і властивостей. Наприклад, приписування людині незаслуженого нею успіху, або неуспіху.

Ефект ореолу – проявляється як вплив загального уявлення про людину, на сприйняття і оцінку конкретних її властивостей. Наприклад, якщо загальне враження про людину позитивне, то її позитивні якості переоцінюються, а негативні виправдовуються. І навпаки, загальне враження негативне, то навіть благородні вчинки не помічаються або перекручуються.

Ефект первинності – проявляється в тому, що при зустрічі з незнайомою людиною найбільше значимою є первинна інформація про неї, сила першого враження про людину.

Ефект новизни – полягає в тому, що по відношенню до знайомої людини найбільш значимо є остання, тобто найбільш нова інформація про неї.

Ефект стереотипізації полягає у перенесенні якостей групи на особистісність і особистості на її найближче соціальне оточення, що зумовлене дефіцитом правильної чи правдивої інформації.

Стереотип скорочує процес пізнання іншої людини або групу. Наприклад, всі люди похилого віку – консерватори, або ж математики – педанти. Стереотипи спрощують образ партнера, а іноді його спотворюють.

Питання для самоконтролю:

Що таке соціальне сприймання?

Яку роль відіграє соціальне сприймання у встановленні та розвитку міжособистісних контактів?

Як формується перше враження про людину?

Що таке ефект ореолу та як він може впливати на оцінювання людини?

У чому полягають особливості ефектів первинності та новизни?

Які чинники впливають на сприймання та оцінювання іншої людини?

Чому перше враження не завжди відповідає реальним особистісним якостям людини?

Як стереотипи та упередження можуть впливати на міжособистісну взаємодію?

Яке значення має рефлексія у процесі соціального сприймання?

Як можна зменшити вплив помилок соціального сприймання у професійному спілкуванні?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 2

ТЕМА 5.1. Формування першого враження та особливості сприйняття, їх вплив на міжособистісну взаємодію

Мета: поглибити розуміння особливостей соціального сприймання через практичне дослідження механізмів формування першого враження; сформувати навички усвідомленого сприйняття партнерів по взаємодії та критичного ставлення до власних перших оцінок.

Практичні завдання.

1. Вправа «Робота зі стереотипами»:

Складіть список перших асоціацій до фраз: «ІТ-шник», «Викладач вишу», «Студент-першокурсник»…

Обговорення: Які з цих риса дійсно об'єктивні, а які є наслідком стереотипізації?

2. Вправа «Автобус стереотипів»

Оголосіть кейс: *«Ви їдете у нічному автобусі/поїзді. У вас є вибір, поруч із ким сісти на єдине вільне місце»*.

Надайте список пасажирів (без імен, лише короткий опис): *Татуйований чоловік у навушниках, Жінка з великими сумками та дитиною, Чоловік у строгому костюмі з валізою, Студент-іноземець, який погано говорить місцевою мовою, Літній чоловік у робочому комбінезоні.*

Кожен обирає сусідів (кого обере першим, а кого – в останню чергу) та пояснює вибір. Обговорення: Які стереотипи спрацювали при виборі? Наскільки ці очікування можуть не відповідати дійсності?

3. Вправа «Факт чи інтерпретація?»

Студенти отримують твердження й визначають, де спостережуваний факт, а де інтерпретація.

1. «Він не привітався зі мною».
2. «Він невихований».
3. «Вона протягом розмови майже не посміхалася».
4. «Вона непривітна».
5. «Студент не відповів на запитання викладача».
6. «Він не знає матеріалу».
7. «Людина кілька разів подивилася на телефон».
8. «Їй нецікаво зі мною спілкуватися».

Завдання. Переформулювати інтерпретації так, щоб вони описували лише те, що можна безпосередньо спостерігати.

4. Вправа «Що ми додумали?»

Один студент отримує ситуацію: Ви заходите в аудиторію. Ваш одногрупник сидить окремо, дивиться в телефон і не реагує на ваше привітання.

Кожен студент записує **3 можливі пояснення** такої поведінки.

Наприклад:

- він не хоче зі мною спілкуватися;
- він образився;
- він просто не почув;
- він отримав важливе повідомлення;
- у нього поганий настрій;
- він зайнятий.

Обговорення. Одна поведінка → кілька можливих пояснень. Тому перед висновком про людину варто поставити запитання: **«Чи знаю я це напевно, чи лише припускаю?»**

5. Практикум «Перше враження ≠ остаточна оцінка»

Студенти отримують завдання:

Уявіть, що ви вперше зустріли людину, з якою вам доведеться працювати над спільним проєктом.

Необхідно скласти **5 запитань**, відповіді на які допоможуть перейти від первинного враження до більш обґрунтованого уявлення про людину.

Наприклад:

- Як людина поводиться в ситуації співпраці?
- Чи виконує домовленості?
- Як реагує на критику?
- Чи вміє слухати інших?
- Як поводиться під час конфлікту?

Ключова ідея: оцінювати людину не лише за тим, яке враження вона справила, а й за її реальною поведінкою у взаємодії.

6. Бліц-опитування

№	Твердження	Відповідь
1	Перше враження про людину формується протягом перших секунд знайомства.	**Правда**
2	Якщо людина посміхається під час знайомства, це точно означає, що вона доброзичлива.	**Міф**
3	Наше перше враження про людину може впливати на подальше ставлення до неї.	**Правда**
4	За зовнішністю людини можна достовірно визначити її характер.	**Міф**
5	Якщо людина мало дивиться в очі, це обов’язково означає, що вона нещира.	**Міф**
6	Одна й та сама людина може справити різне перше враження на різних людей.	**Правда**
7	Перше враження завжди є правильним, тому його не потрібно переглядати.	**Міф**
8	Ефект ореолу може змушувати нас переносити одну позитивну рису людини на оцінку інших її якостей.	**Правда**
9	Якщо людина добре одягнена, ми можемо автоматично сприймати її як більш компетентну.	**Правда**
10	Наше сприймання інших людей залежить тільки від їхньої поведінки.	**Міф**
11	Попередній досвід спілкування може впливати на те, як ми сприймаємо нових людей.	**Правда**
12	Якщо людина справила негативне перше враження, змінити його практично неможливо.	**Міф**
13	Ми можемо приписувати людині власні якості, почуття або мотиви.	**Правда**
14	Втома, стрес або поганий настрій можуть впливати на те, як ми сприймаємо інших.	**Правда**
15	Щоб краще зрозуміти людину, важливо враховувати не лише перше враження, а й її подальшу поведінку.	**Правда**

ЛЕКЦІЯ 7

ТЕМА 6. Комунікативні емоційні стани

Мета: сформувати у здобувачів освіти уявлення про емоційні стани людини як важливий чинник міжособистісного спілкування та взаємодії; розкрити сутність і особливості комунікативних емоційних станів, їх вплив на сприймання

інформації, характер взаємодії та поведінку партнерів; охарактеризувати способи вираження, розпізнавання та регуляції емоцій у процесі спілкування.

Опорні поняття: емоції, емоційні стани, емоційна сфера особистості, саморегуляція, експресія, емоційний інтелект, емпатія, емоційне зараження, стрес, самоконтроль, вербальне вираження емоцій, невербальне вираження емоцій.

Література:

1. Долинська Л.В. , Скрипченко О.В. , Огороднійчук З.В. Загальна психологія: Хрестоматія. Київ : Каравела. 2023. 640 с.
2. Загальна психологія: підручник / за загальною редакцією академіка С.Д. Максименка. 4-те вид., переробл. і доп. Том 1. Київ: Видавництво Людмила, 2025. 568 с.
3. Ільїна Н., Мисник С. Загальна психологія: теорія та практикум: навч. посіб. Київ: Університетська книга, 2024. 352 с.
4. Гоулман Д. Емоційний інтелект / пер. з англ. С.Л. Гумецької. Харків: Віват, 2024. 512 с.
5. Дерев'янко С. П. Психологія емоційного інтелекту: навч.-метод. реком. Чернігів: НУЧК імені Т. Г. Шевченка, 2023. 80 с.
6. Всеукраїнська програма ментального здоров'я «Ти як?». URL: https://surl.li/kbnptd

Супроводжуючи практично будь-які прояви активності суб'єкта, емоції є одним із головних механізмів внутрішньої регуляції психічної діяльності й поведінки, спрямованих на задоволення актуальних потреб. Діяльність людини, її поведінка завжди зумовлюють появу певних емоцій і почуттів – позитивне або негативне ставлення до неї. Ставлення до дійсності відображається в мозку і переживається як задоволення або незадоволення, радість, сум, гнів, сором. Такі переживання називають емоціями, почуттями.

Емоція *– це загальна активна форма переживання організмом своєї життєдіяльності.* Емоції виникають внаслідок впливу зовнішніх чи внутрішніх подразників і виявляються у формі безпосередніх переживань (задоволення чи незадоволення, радість, страх, гнів тощо).

фізіологічний	• представляє зміни фізіологічних систем, які виникають при емоціях (зміна частоти серцевих скорочень, частоти дихання, зрушення в обмінних процесах, гормональні та ін.)
психологічний	• власне переживання (радість, горе, страх та ін.)
поведінковий	• експресія (міміка, жести) і різні дії (втеча, боротьба та ін.)

Рис. 6.1. Компоненти емоцій

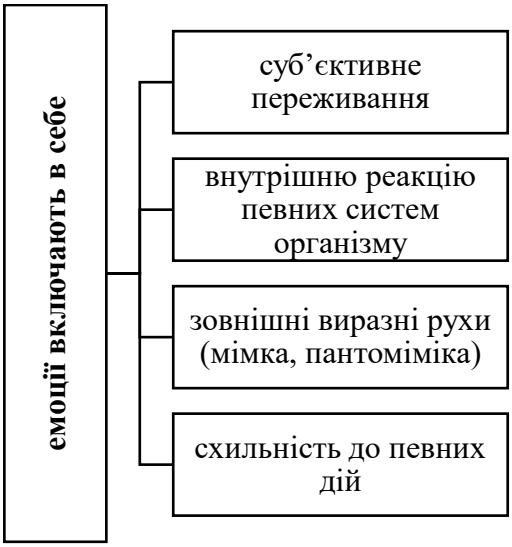


Рис. 6.2. Складові емоцій

Табл. 6.1. Класифікація емоцій

За суб'єктивним тоном	
Позитивні	задоволення, радість, впевненість, захоплення, гордість, довіра, симпатія, повага, вдячність, ніжність, зловтіха
Негативні	незадоволення, горе, туга, печаль, відчай, смуток, тривога, страх, жалість, переляк, образа, прикрість, гнів, обурення, ненависть, неприязнь, заздрість, злоба, злість, нудьга, ревнощі, жах, невпевненість, недовіра, розгубленість, відраза, зневага, розчарованість, сором і небажання каяття, нетерплячість
Нейтральні	цікавість, здивування, подив, байдужість
За впливом на тонус організму і життєдіяльність	
Стенічні	ті, що посилюють активність, спонукають до діяльності
Астенічні	ті, що пригнічують людину, послаблюють її активність, демобілізують
За своєю природою	
Базові	вони є вродженими і становлять основу для формування складніших емоційних процесів, станів та емоційно-особистісних якостей. До них належать: *радість, горе, страх, гнів, подив, відраза*
Первинні	чітко виражена інтенсивність; обмежена тривалість, зумовлена часом безпосередньої дії причини або згадування про неї; усвідомлення причини появи емоції; зв'язок із конкретним об'єктом, обставиною; полярність (протилежні за якістю переживань емоції утворюють пари)
Вторинні	засновані вони на складніших процесах, супроводжуються значними фізіологічними змінами і в різних комбінаціях поєднують базові.

Функції емоцій і почуттів

Оцінна (відбиваюча) функція – виражається в суспільній оцінці подій.

Сигнальна (перед інформаційна) – почуття надають інформацію про значимість чогось.

Стимулююча – спрямовують до діяльності, дії, вчинків.

Підкріплююча функція виділена тому, що почуття приймають безпосередню участь в навчанні. Емоції успіху – неуспіху мають здатність привити любов до навчання чи навіки притупити її.

Перемикаюча (мотиваційна) функція – яскраво виражена під час конкуренції мотивів, в результаті чого визначається домінуюча потреба.

Пристосувальна функція за Ч. Дарвіном емоції виникли як засіб, за допомогою якого живі істоти встановлюють значимість тих чи інших умов для задоволення актуальних потреб.

Комунікативна (експресивна) функція – мімічні і пантомімічні рухи дозволяють людині передати свої переживання іншим людям, інформувати їх про ставлення до предметів і явищ довколишньої дійсності.

Регулятивна функція – супроводжуючи будь-які прояви активності людини, емоції є важливим механізмом внутрішньої регуляції психічної діяльності і поведінки, спрямованих на задоволення потреб.

Моральна функція – сигналізує про розходження між буттям та свідомістю, між вчинком та його моральним значенням.

Почуття – це специфічно людські, узагальнені переживання ставлення до потреб, задоволення або незадоволення яких зумовлює позитивні або негативні емоції – радість, любов, гордість, сум, гнів, сором тощо.

Почуття – стійке емоційне ставлення людини до явищ дійсності, яке відображає значення цих явищ відповідно до її потреб і мотивів. Наприклад, почуття любові нерідко включає емоції радості, гніву, суму.

Емоційна сфера особистості є фундаментальним регулятором людської поведінки. У процесі спілкування емоції виконують не лише внутрішню оцінну функцію, а й стають безпосереднім інструментом взаємодії – комунікативними емоційними станами.

Комунікативні емоційні стани – це психологічні стани особистості, які виникають у процесі міжособистісного контакту, відображають суб'єктивне ставлення мовця до партнера, змісту спілкування чи ситуації та безпосередньо впливають на якість сприймання інформації й характер взаємодії.

Вплив емоційних станів на сприймання інформації:

- **Позитивні стани (радість, інтерес, натхнення):** розширюють когнітивний фокус, підвищують рівень довіри, сприяють креативності та пошуку компромісів.
- **Негативні стани (гнів, тривога, сором):** звужують сприйняття (виникає «тунельний зір»), викличують захисні механізми (агресія або уникнення) та створюють емоційні бар'єри.

Тип емоційного стану	Психологічна характеристика	Вплив на комунікацію
Афект	Короткочасний, бурхливий стан (гнів, жах)	Повністю блокує раціональний контроль, руйнує конструктивний діалог
Пристрасть	Сильне, тривале, глибоке почуття	Визначає спрямованість спілкування, робить його безапеляційним
Настрій	Загальний емоційний фон (пригніченість, піднесення)	Створює специфічний «фільтр», через який сприймаються всі слова партнера
Стрес	Стан системного напруження у відповідь на подразник	Погіршує самоконтроль, підвищує ризик виникнення конфліктів

Емоції в комунікації репрезентуються через ***експресію*** – зовнішній вияв внутрішнього психологічного стану особистості.



Рис.6.3. Експресія в комунікації

Особливості каналів вираження емоцій: *вербальний канал:* передбачає словесний опис свого стану («Я відчуваю тривогу», «Мене це обурює»). *Невербальний канал:* є більш спонтанним і важче піддається свідомому контролю, тому саме на нього спираються при оцінці щирості партнера.

Складові невербальної експресії:

1. *Міміка:* вираз обличчя (мікроекспресії є базовими індикаторами радості, смутку, гніву, страху, огиди, здивування).
2. *Просодика та паралінгвістика:* інтонація, тембр, гучність, темп мовлення, паузи.
3. *Пантоміміка:* жестикуляція, поза, хода (відкриті/закриті пози).
4. *Проксеміка:* використання простору (дистанція між співрозмовниками).

Під час міжособистісної взаємодії відбувається постійний взаємообмін емоційними станами, який здійснюється через кілька ключових механізмів:

Емпатія – здатність осягати емоційний стан іншої людини, співпереживати або співчувати їй. Вона є основою для побудови глибинного довірчого контакту та толерантності.

Емоційне зараження – несвідома, автоматична передача емоційного стану від однієї людини до іншої (або в групі) на психофізіологічному рівні (наприклад, паніка, загальне піднесення чи агресія).

Стресогенність комунікації – ситуації, коли невідповідність очікувань, наявність бар'єрів або деструктивна поведінка партнера викликають комунікативний стрес.

Здатність керувати своїм емоційним фоном та адекватно реагувати на емоції партнера визначається рівнем розвитку ***емоційного інтелекту (EQ)***.

Емоційний інтелект – це здатність усвідомлювати свої емоції та почуття інших, мотивувати себе, а також ефективно управляти емоціями у стосунках із людьми.

Компонент	Зміст
1. Усвідомлення власних емоцій	Здатність розпізнавати, називати та розуміти власні емоції, їх причини й вплив на поведінку

Компонент	Зміст
2. Саморегуляція	Здатність контролювати й регулювати власні емоційні реакції, зберігати емоційну рівновагу
3. Внутрішня мотивація	Здатність використовувати емоції як ресурс для досягнення цілей, підтримувати активність і наполегливість
4. Емпатія	Здатність розпізнавати та розуміти емоційний стан іншої людини, враховувати її почуття
5. Соціальні навички	Здатність ефективно взаємодіяти з іншими, будувати стосунки, співпрацювати, вирішувати конфлікти та впливати на характер взаємодії

Логіка структури:

розпізнати емоцію → зрозуміти її → відрегулювати → врахувати емоції іншого → ефективно взаємодіяти.

Для студентів спеціальності «Комп'ютерні науки» розвиток емоційного інтелекту є не менш критичним, ніж опанування професійних інструментів. У той час як **«важкі» навички (hard skills)** – володіння мовами програмування, знання алгоритмів, архітектури ПЗ та інженерії даних – забезпечують технічну компетентність фахівця, саме **«м'які» навички (soft skills)**, базисом яких є EQ, визначають його кар'єрне зростання та ефективність у реальних проєктах. Сучасна IT-індустрія практично не знає «програмістів-одинаків»: розробка продуктів відбувається у командній взаємодії, де виникають крос-культурні комунікації, дедлайни, переговори з замовниками. Високий рівень емоційного інтелекту дозволяє фахівцю з комп'ютерних наук конструктивно сприймати критику свого коду, емпатично розуміти потреби користувачів, ефективно вирішувати конфлікти в розподілених командах та запобігати професійному вигоранню в умовах високого інтелектуального навантаження.

Питання для самоконтролю:

Що таке комунікативні емоційні стани та як вони проявляються у спілкуванні?

Яку роль відіграють емоції у процесі міжособистісної взаємодії?

Що таке експресія та які її основні форми?

Яке значення мають міміка, жести, поза та погляд у процесі спілкування?

Як інтонація може змінювати зміст і емоційне забарвлення повідомлення?

Чому важливо вміти розпізнавати емоційні стани співрозмовника?

У чому полягає взаємозв'язок між вербальною та невербальною комунікацією?

Чому невербальні сигнали іноді можуть суперечити змісту слів?

Як емоційний стан людини може впливати на ефективність її спілкування?

Які навички допомагають людині конструктивно виражати власні емоції у взаємодії з іншими?

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 3

ТЕМА 6.1. Функції невербальних засобів у спілкуванні. Експресія як засіб невербального спілкування та чинник міжособистісної взаємодії

Мета: поглибити знання студентів про роль невербальних засобів у процесі спілкування; сформувати вміння розпізнавати та інтерпретувати невербальні

сигнали, усвідомлювати значення експресії для передачі емоцій і регуляції міжособистісної взаємодії.

Питання для обговорення

1. Що таке невербальна комунікація та яке її місце у структурі спілкування?
2. Які основні функції виконують невербальні засоби?
3. Що таке експресія? Які її основні прояви?
4. Як міміка, жести, поза та погляд передають емоційний стан людини?
5. Чи завжди можна правильно «прочитати» емоції людини за її невербальною поведінкою?
6. Яку роль відіграє голос у передачі емоційного змісту повідомлення?
7. Як невербальна поведінка може підсилювати або суперечити словам?
8. Як культура та соціальний контекст впливають на інтерпретацію невербальних сигналів?
9. Яке значення має невербальна експресія для встановлення довіри та ефективної взаємодії?

Практична частина

Вправа «Скажи без слів»

Один студент отримує емоцію або стан:

- радість; здивування; роздратування; тривога; впевненість; невпевненість; зацікавленість; байдужість; образа; захоплення.

Його завдання – **передати стан без слів**, використовуючи лише: міміку; погляд; позу; жести.

Інші студенти визначають емоцію.

Обговорення:

- Які сигнали допомогли визначити емоцію?
- Чи всі однаково її інтерпретували?
- Що було найскладніше передати без слів?
- Чи можна за одним жестом достовірно визначити емоційний стан людини?

Вправа «Одна фраза – різна експресія»

Фраза: **«Я дуже радий тебе бачити».**

Студент має вимовити її:

- щиро;
- байдуже;
- роздратовано;
- саркастично;
- невпевнено;
- із сильним хвилюванням.

Інші визначають, **як змінилося значення фрази** залежно від: інтонації; темпу; гучності; пауз; міміки; погляду.

Вправа «Професійна експресія»

Запропонувати студентам ситуації професійної взаємодії:

- співбесіда;
- презентація проєкту;

- розмова з клієнтом;
- робота в команді;
- конфліктна ситуація;
- публічний виступ.

Для кожної ситуації визначити:

Який невербальний стиль поведінки допомагає взаємодії? Студенти мають назвати: вираз обличчя; погляд; позу; жести; голос; дистанцію.

Завдання. Дебати «EQ проти IQ»

Проблемне питання: що більше визначає успіх фахівця з комп'ютерних наук – високий інтелект (IQ) чи розвинений емоційний інтелект (EQ)?

Розділіть групу на три команди:

- Команда IQ – доводить, що для успіху IT-фахівця передусім потрібні інтелектуальні здібності, логіка, аналітичне мислення та здатність розв'язувати складні технічні завдання.
- Команда EQ – доводить, що саме емоційний інтелект допомагає ефективно працювати в команді, сприймати критику, розв'язувати конфлікти та взаємодіяти із замовниками.
- Команда експертів – аналізує аргументи обох сторін, ставить запитання й визначає, за яких умов IQ або EQ відіграють вирішальну роль.

Регламент дебатів

Етап	Час
Підготовка аргументів у командах	7 хв
Вступні промови команд	2 хв на команду
Раунд аргументів і контраргументів	8 хв
Запитання від команди експертів	5 хв
Підсумкові промови	1 хв на команду
Висновки та голосування	3 хв

Завдання. «Кого ви наймете на роботу?»

Уявіть, що ви керівник IT-компанії. На одну вакансію претендують два кандидати.

Кандидат А – «Технічний геній»

Високий IQ

- Чудово знає алгоритми та програмування.
- Швидко знаходить складні технічні рішення.
- Болісно сприймає зауваження.
- Часто конфліктує з колегами й неохоче ділиться знаннями.

Кандидат Б – «Командний гравець»

Високий EQ

- Має достатні, але не видатні технічні знання.
- Добре співпрацює з колегами.
- Конструктивно сприймає критику.
- Уміє домовлятися, але складні технічні завдання виконує повільніше.

Обговоріть у групах:

1. Кого ви наймете і чому?
2. Чи зміниться ваш вибір, якщо це стартап із жорсткими дедлайнами?
3. А якщо це команда, яка розробляє програмне забезпечення для критично важливих систем?
4. Кого ви оберете технічним керівником команди?
5. Які компетентності можна розвинути, а які вимоги вакансії не можна ігнорувати?

Головна умова – аргументувати вибір, а не просто назвати кандидата.

ЛЕКЦІЯ 8

ТЕМА 7. Міжособистісні відносини та взаєморозуміння

Мета: сформувати у здобувачів освіти розуміння сутності міжособистісних відносин та взаєморозуміння як основи ефективної взаємодії між людьми; розкрити особливості, види та рівні міжособистісних відносин, охарактеризувати чинники їх формування й розвитку; визначити роль довіри, емпатії, взаємного сприймання та комунікації у досягненні взаєморозуміння.

Опорні поняття: міжособистісні відносини, міжособистісна взаємодія, взаєморозуміння, міжособистісна сумісність, міжособистісна привабливість, довіра, симпатія, антипатія, прихильність, соціальні очікування, суспільні відносини, особистісні відносини, форми та рівні міжособистісних відносин, знайомство, товаришування, дружба, сімейні відносини, родинні відносини. професійні відносини, соціальні групи.

Література:

1. Борґ Джеймс. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Харків: Ранок: Фабула, 2019. 304 с.
2. Журавльова Л. Особистісні властивості та компетенції майбутніх фахівців соціономічних професій. *Наука і освіта.* 2024. № 1. С. 53-62.
3. Кацавець Р.С. Риторика і психологія. Навчальний посібник. Київ: Алерта, 2024. 234 с.
4. Онуфрієва Л.А., Чайковська О.М. Психологія міжособистісних взаємин та комунікації: навчально-методичний посібник. Кам'янець-Подільський: Видавець Ковальчук О.В., 2021. 128 с.
5. Поліщук В.М. Соціальна психологія (програмні основи, змістові модулі, інформаційне забезпечення) навчальний посібник. Суми : Університетська книга. 2023. 217 с.
6. Холод О.М. Комунікаційні технології: підручник. Київ: «Центр учбової літератури», 2013. 203 с.

Людина функціонує одночасно у двох системах зв'язків: суспільних (формальних, обумовлених соціальними ролями та інститутами) та міжособистісних (емоційно забарвлених, що виникають на основі суб'єктивних почуттів і взаємного сприймання).

Міжособистісні відносини – це суб'єктивно переживальні зв'язки між людьми, що об'єктивно проявляються у характері та способах взаємного впливу в процесі спільної діяльності та спілкування.

За змістом та функціями відносини поділяють на:

Особистісні: ґрунтуються на індивідуальних симпатіях, емоційній прихильності та вибірковості.

Професійні (ділові): зумовлені регламентом спільної діяльності, діловими обов'язками та соціальними ролями.

Види відносин за формою та змістом:

Професійні (ділові) відносини: регламентовані інституційними нормами, посадовими інструкціями та бізнес-цілями. Вони виникають між колегами, керівниками й підлеглими для виконання функціональних обов'язків.

Командні відносини: особливий вид професійних відносин у малій групі, що виходить за межі простої виконачуваної дисципліни. Вони базуються на спільній відповідальності за кінцевий результат, взаємодоповнюваності навичок та високому рівні кооперації.

Особистісні (неформальні) відносини: ґрунтуються на суб'єктивних симпатіях, спільних цінностях, емоційній прихильності та вибірковості (товаришування, дружба).

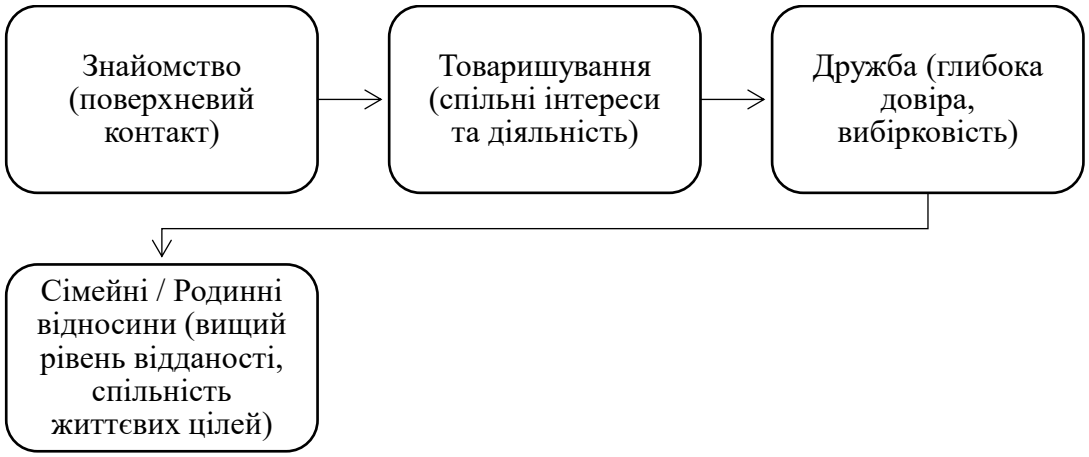


Рис. 7.1. Динаміка рівнів міжособистісних відносин

Формування міжособистісних відносин спирається на складну систему соціально-психологічних детермінант:

Міжособистісна привабливість (атракція) – позитивне емоційне ставлення до іншої людини, що проявляється у формі симпатії (схвалення, прихильності) або прихильності (глибокого емоційного зв'язку). Протилежним полюсом є антипатія (почуття неприйняття або відчуження).

Міжособистісна сумісність – оптимальне поєднання психофізіологічних, психологічних та соціально-психологічних характеристик партнерів, що забезпечує ефективність спільної діяльності з найменшими енергетичними затратами.

Соціальні очікування (експектації) – неофіційні вимоги та надії щодо поведінки партнера, які формуються на основі його соціального статусу, ролі та попереднього досвіду спілкування.

Взаєморозуміння – це такий рівень міжособистісної взаємодії, за якого партнери адекватно усвідомлюють мотиви, цілі, емоційні стани та особистісні смисли один одного, що забезпечує узгодженість дій.

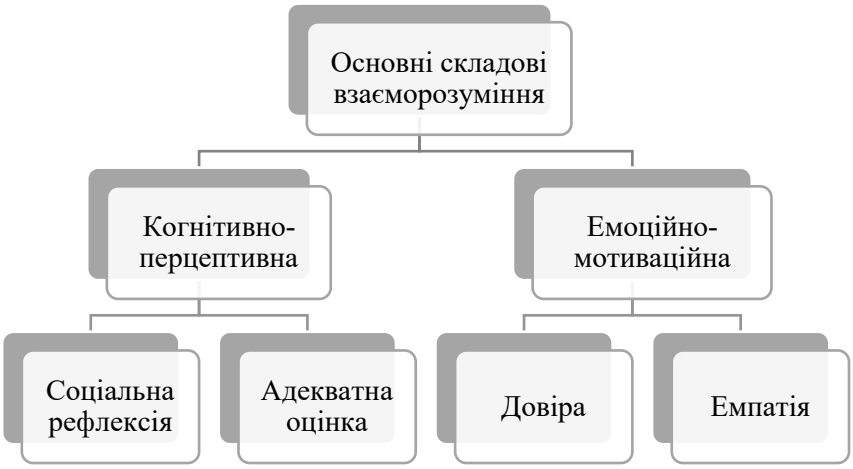


Рис. 7.2. Складові взаєморозуміння

Ключові психологічні чинники взаєморозуміння:

Довіра – готовність делегувати партнерські повноваження, розкривати власні наміри та спиратися на надійність іншої людини. Без довіри комунікація залишається на формальному або захисному рівні.

Емпатія – здатність «вжитися» в емоційний світ партнера, осягнути його переживання без втрати власної автономії.

Взаємне сприймання (соціальна перцепція) – процес формування уявлень про внутрішній світ, характер і наміри іншої людини через її зовнішні прояви.

Питання для самоконтролю:

Що таке міжособистісні відносини та як вони формуються?

Які чинники впливають на розвиток міжособистісних відносин?

У чому полягає значення потреби людини у встановленні та підтриманні стосунків?

Що таке міжособистісна привабливість та які чинники її зумовлюють?

Чим симпатія відрізняється від дружби та інших форм міжособистісних відносин?

Яку роль відіграють довіра, взаємоповага та підтримка у розвитку стосунків?

Що таке психологічний вплив і які його основні форми?

У чому полягає відмінність між конструктивним впливом і маніпуляцією?

Які ознаки можуть свідчити про маніпулятивне спілкування?

Які умови сприяють формуванню взаєморозуміння та психологічно комфортних міжособистісних відносин?

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 4

ТЕМА 7.1. Психологічні прийоми впливу в процесі міжособистісної взаємодії. Маніпулятивне спілкування

Мета: сформувати у студентів розуміння психологічного впливу як невід'ємної складової міжособистісної взаємодії; навчити розрізняти конструктивний і деструктивний вплив, розпізнавати типові маніпулятивні прийоми та формувати навички психологічного захисту від маніпуляцій.

Питання для обговорення

1. Що таке психологічний вплив? Чи можна уникнути впливу інших людей?
2. Які основні способи психологічного впливу використовуються у міжособистісній взаємодії?
3. Чим переконання відрізняється від маніпуляції?

4. Чи завжди вплив на іншу людину є негативним?
5. Що таке маніпулятивне спілкування?
6. Які ознаки можуть свідчити про маніпуляцію?
7. Які емоції найчастіше використовуються як інструмент маніпуляції?
8. Чому людина іноді піддається маніпуляції, навіть якщо розуміє, що на неї впливають?

Практичні вправи

1. Вправа «Вплив чи маніпуляція?»

Студенти отримують ситуації та визначають:

А – конструктивний вплив

Б – маніпулятивний вплив

В – звичайне прохання

Ситуація 1

«Мені важливо, щоб ти допоміг із проєктом. Чи можеш взяти на себе цю частину роботи?»

→ В – прохання.

Ситуація 2

«Якщо ти не допоможеш, я всім розповім, який ти насправді друг».

→ Б – маніпуляція.

Ситуація 3

«Я вважаю, що цей варіант буде ефективнішим, тому що… Але ти можеш мати іншу думку».

→ А – конструктивний вплив.

Ситуація 4

«Усі нормальні люди погодилися. Тільки ти постійно все ускладнюєш».

→ Б – маніпуляція.

Ситуація 5

«Якщо хочеш, я можу пояснити свою позицію, а рішення залишається за тобою».

→ А – конструктивний вплив.

Питання: Що саме відрізняє конструктивний вплив від маніпуляції?

2. Вправа «Розпізнай маніпулятора»

Студентам запропонувати типові фрази:

- «Ти ж не хочеш мене підвести?»
- «Я думав/думала, що можу на тебе розраховувати».
- «Якщо ти справжній друг, то…»
- «Усі вже погодилися, тільки ти ні».
- «Після всього, що я для тебе зробив/зробила…»
- «Ти занадто чутливий/чутлива».
- «Ти неправильно все зрозумів/зрозуміла».
- «Ну добре, роби як хочеш. Мені вже байдуже».
- «Тобі ж нескладно це зробити».
- «Якщо не погодишся, я знайду когось іншого».

Завдання

Для кожної фрази визначити:

1. На яку емоцію вона може впливати?
2. У чому полягає прихований тиск?
3. Яку потребу або слабке місце співрозмовника може використовувати?
4. Як можна відповісти без агресії?

3. Вправа «Маніпулятивний перекладач»

Студент отримує маніпулятивну фразу і має перетворити її на **пряме, чесне прохання**.

Наприклад:

✓ «Ти ж не відмовиш мені, правда?» ⇨«Мені потрібна твоя допомога. Чи можеш ти допомогти мені?»

✓ «Якщо ти мене поважаєш, ти погодишся». ⇨«Для мене це важливо. Чи можеш ти погодитися?»

✓ «Усі вже зробили, тільки ти ні». ⇨«Нам важливо завершити це завдання. Чи можеш ти виконати свою частину?»

✓ «Після всього, що я для тебе зробив…» ⇨«Мені зараз потрібна твоя допомога. Чи можу я на тебе розраховувати?»

Висновок: Пряме прохання залишає людині право вибору. Маніпуляція намагається зробити відмову психологічно складною.

4. Вправа «Як сказати НІ?»

Студенти працюють у парах.

Один учасник наполягає, другий повинен відмовити, не виправдовуючись і не переходячи до конфлікту**.**

Ситуації:

1. Одногрупник просить дати йому списати роботу.

2. Друг просить скасувати власні плани, щоб допомогти йому.

3. Колега постійно перекладає на вас свою частину роботи.

4. Знайомий просить позичити річ, яку ви не хочете давати.

5. Людина наполягає на вашій участі в заході, хоча ви не хочете брати участь.

Формула асертивної відмови: «Я розумію твоє прохання → але я не можу/не хочу → можу запропонувати…»

Наприклад:

«Я розумію, що тобі потрібна допомога, але я не буду давати свою роботу для списування. Можу пояснити тобі завдання».

5. Вправа «Емоційний гачок»

На дошці записуються: Провина | Страх | Жалість | Сором | Обов’язок | Вдячність | Страх відмови | Бажання сподобатися

Студенти отримують ситуації та визначають, на який емоційний «гачок» намагаються вплинути.

«Після всього, що я для тебе зробив…»

→ вдячність / почуття провини

«Якщо ти цього не зробиш, усі будуть розчаровані».

→ страх / почуття провини

«Невже тобі шкода допомогти людині, яка зараз у складній ситуації?»

→ жалість / провина

«Що про тебе подумають інші?»

→ сором / страх соціального осуду

Питання:

Чому емоції можуть знижувати здатність критично оцінювати ситуацію?

6. Вправа «Стоп – подумай – відповідай»

Алгоритм психологічного захисту від маніпуляції**:**

1. Зупинися Не відповідай автоматично.

2. Назви, що відбувається «На мене зараз тиснуть через почуття провини».

3. Визнач своє бажання «Чи справді я хочу це зробити?»

4. Відокрем прохання від тиску «Людина має право просити. Я маю право відмовити».

5. Відповідай спокійно «Я розумію твоє прохання, але не можу погодитися».

7. Дискусія «Чи можна маніпулювати на благо?»

Розділити групу на дві позиції:

Позиція А:

«Маніпуляція може бути виправданою, якщо вона допомагає людині».

Позиція Б:

«Маніпуляція неприпустима, навіть якщо мета позитивна».

Кожна група має навести **2–3 аргументи**.

Після дискусії перейти до ключового питання:

Що важливіше у взаємодії – результат чи право людини на вільний вибір?

ЛЕКЦІЯ 9

ТЕМА 8. Конфлікти у спілкуванні та міжособистісній взаємодії: причини, шляхи запобігання і вирішення

Мета: сформувати у здобувачів освіти системне розуміння конфлікту як закономірного явища міжособистісної взаємодії; розкрити сутність, структуру, динаміку та основні види конфліктів; визначити психологічні й соціальні причини виникнення конфліктних ситуацій у спілкуванні; охарактеризувати конструктивні та деструктивні моделі поведінки в конфлікті, способи його попередження, регулювання та розв’язання; сформувати розуміння ролі ефективної комунікації у запобіганні та конструктивному вирішенні конфліктів.

Опорні поняття: конфлікт, міжособистісний конфлікт, конфліктна ситуація, конфліктна взаємодія, предмет конфлікту, учасники конфлікту, позиція та інтереси сторін, причини конфлікту, структура конфлікту, динаміка конфлікту, агресивна комунікація, стратегії поведінки в конфлікті, суперництво, пристосування, уникнення, компроміс, співробітництво, переговори, медіація, професійний конфлікт, онлайн-конфлікт, цифрова агресія.

Література:

1. Кацавець Р.С. Риторика і психологія. Навчальний посібник. Київ: Алерта, 2024. 234 с.
2. Корніяка О. М. Психологія розвитку комунікативної компетентності на різних етапах професійного становлення особистості. *Наукові записки* Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України / за ред. академіка С. Д. Максименка. Київ: Ніка-Центр, 2011. С. 210-222.
3. Онуфрієва Л.А., Чайковська О.М. Психологія міжособистісних взаємин та комунікації:

навчально-методичний посібник. Кам'янець-Подільський: Видавець Ковальчук О.В., 2021. 128 с.
4. Поліщук В.М. Соціальна психологія (програмні основи, змістові модулі, інформаційне забезпечення) навчальний посібник. Суми : Університетська книга. 2023. 217 с.
5. Поліщук Д.О. Виявлення психологічних маніпуляцій у процесі міжособистісної взаємодії. *Актуальні проблеми юриспруденції та психології:* матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. Дніпро: ВНПЗ «ДГУ», 2021. С. 195-200.
6. Психологічні засади лідерства в системі стратегічних комунікацій : навч. посіб. / Іванова Н. Г., Паливода О. О., Андрусишин Ю. І. та ін. Київ: НА СБУ, 2022. 120 с.
7. Холод О.М. Комунікаційні технології: підручник. Київ: «Центр учбової літератури», 2013. 203 с.

У процесі міжособистісної взаємодії зіткнення думок, цінностей чи інтересів є природним та закономірним явищем. Конфлікт не є виключно негативним деструктивним станом; за умови конструктивного підходу він виступає джерелом розвитку особистості та групи.

Конфлікт – це відкрито виражене зіткнення протилежно спрямованих, несумісних між собою потреб, інтересів, поглядів, позицій чи цілей суб'єктів взаємодії, що супроводжується негативними емоційними переживаннями.

Елемент структури конфлікту	**Коротка характеристика**	**Приклад у спілкуванні**
Учасники конфлікту	Особи, групи або сторони, між якими виникає суперечність	Двоє студентів не можуть домовитися про розподіл завдань
Об'єкт конфлікту	Те, через що виникає протистояння; конкретний ресурс, предмет або питання	Розподіл ролей у спільному проєкті
Предмет конфлікту	Конкретна суперечність, що безпосередньо є причиною зіткнення позицій	Один студент вважає, що виконав більшу частину роботи
Позиції сторін	Те, що кожна сторона відкрито заявляє або відстоює	«Я не буду виконувати цю частину роботи»
Інтереси сторін	Глибинні потреби, мотиви та цілі, які стоять за позиціями	Бажання отримати справедливу оцінку та визнання внеску
Конфліктна ситуація	Сукупність обставин, що створюють основу для виникнення конфлікту	Нерівномірний розподіл роботи та відсутність домовленостей
Конфліктна взаємодія	Реальні дії та реакції учасників у процесі протистояння	Звинувачення, суперечки, відмова від співпраці
Конфліктогени	Слова, дії або поведінка, що провокують загострення конфлікту	Критика, образи, ігнорування, погрози
Емоційна складова	Емоції та переживання учасників, що супроводжують конфлікт	Гнів, образа, роздратування, тривога
Результат конфлікту	Наслідок взаємодії сторін після завершення конфлікту	Компроміс, співпраця, розрив відносин або ескалація

Причини виникнення конфліктів у спілкуванні можна розділити на три основні блоки:

Суб'єктивно-психологічні: емоційна нестійкість, низький рівень емпатії, стереотипи, завищена самооцінка, відсутність навичок саморегуляції.

Комунікативні: викривлення інформації, порушення зворотного зв'язку, агресивна комунікація, використання токсичних висловлювань (образи, звинувачення).

Організаційно-ресурсні: нечіткий розподіл обов'язків, дефіцит часу або ресурсів, суперечливі цілі спільної діяльності.

Вид конфлікту	Психологічна характеристика	Особливості вияву
Міжособистісний	Зіткнення окремих індивідів із різними характерологічними особливостями чи цінностями	Найбільш емоційно насичений; часто супроводжується особистими образами
Професійний	Суперечність, що виникає в межах виконання посадових обов'язків чи виробничих завдань	Може мати конструктивний характер, якщо фокусується на змісті роботи, а не на особах
Онлайн-конфлікт / Цифрова агресія	Протистояння у цифровому середовищі (месенджери, соцмережі, робочі чати)	Посилюється за рахунок анонімності, відсутності невербальних сигналів та швидкого розповсюдження

В основі класифікації стратегій поведінки в конфлікті (модель К. Томаса та Р. Кілменна) лежать два виміри: орієнтація на власні інтереси та орієнтація на інтереси партнера.

Суперництво (конкуренція): прагнення домогтися свого за будь-яку ціну, ігноруючи інтереси іншої сторони.

Пристосування: жертвування власними інтересами заради збереження стосунків.

Уникнення: ігнорування проблеми, відмова від активного залучення до її розв'язання.

Компроміс: досягнення згоди через взаємні поступки (часткове задоволення потреб обох сторін).

Співробітництво: пошук рішення, яке повністю задовольняє глибинні інтереси обох сторін.

Конструктивні способи розв'язання:

Прямі переговори: діалог між учасниками на основі аналізу справжніх інтересів, а не жорстких позицій.

Медіація: залучення нейтральної третьої сторони (медіатора) для допомоги у знаходженні рішення.

Застосування «Я-висловлювань»: опис проблеми через власні почуття без переходу на особистість співрозмовника.

Важливим аспектом аналізу конфлікту є розмежування позицій та інтересів його учасників.

Позиція – це відкрита вимога, думка або рішення, на якому людина наполягає, тобто відповідь на запитання: «Чого я хочу?».

Натомість інтерес – це потреба, мотив або причина, що стоїть за певною позицією, тобто відповідь на запитання: «Чому для мене це важливо?». Наприклад, у ситуації, коли двоє студентів працюють над спільним ІТ-проєктом і кожен хоче самостійно презентувати його результати, їхні позиції є протилежними: «Я хочу презентувати проєкт». Проте за цими позиціями можуть стояти різні інтереси: прагнення продемонструвати професійні знання, отримати високу оцінку, бути визнаним за власний внесок, набути досвіду публічного виступу тощо. Отже,

позиції можуть бути несумісними, тоді як інтереси сторін можуть частково або повністю збігатися.

У процесі конструктивного вирішення конфлікту важливо перейти від протистояння позицій до з'ясування інтересів. Якщо учасники зосереджуються лише на позиціях, конфлікт часто набуває форми протиставлення: «або по-моєму, або по-твоєму». Натомість розуміння справжніх інтересів дає змогу знайти альтернативні способи задоволення потреб обох сторін. Наприклад, у спільному ІТ-проєкті один студент може презентувати технічну частину, а інший – результати роботи та відповідати на запитання. У такому випадку враховуються інтереси обох учасників, а конфліктна ситуація перетворюється на можливість для співпраці.

Таким чином, під час аналізу конфлікту доцільно послідовно з'ясовувати: **«Чого хоче кожна сторона?» → «Чому це для неї важливо?» → «Яка потреба стоїть за цим інтересом?»**. Такий підхід сприяє переходу від протистояння до діалогу, допомагає побачити спільні інтереси та створює основу для пошуку взаємоприйнятного рішення.

Питання для самоконтролю:

Що таке конфлікт та які його основні психологічні характеристики?

Що таке конфліктна ситуація та чим вона відрізняється від конфлікту?

Які основні причини виникнення міжособистісних конфліктів?

Яку роль у виникненні конфліктів відіграють потреби, інтереси, цінності та позиції учасників?

Які основні стратегії поведінки людини у конфлікті ви знаєте?

У чому полягають переваги та недоліки уникнення, пристосування, суперництва та компромісу?

Чому співробітництво вважається конструктивною стратегією вирішення конфлікту?

Які комунікативні прийоми допомагають запобігати ескалації конфлікту?

Що таке медіація та яку роль відіграє медіатор у врегулюванні конфлікту?

Які особливості має онлайн-конфлікт і що таке цифрова агресія?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 3

ТЕМА 8.1. Конфліктні ситуації при діловому та публічному спілкуванні

Мета заняття: Формувати у студентів навички конструктивної поведінки та ефективної комунікації у конфліктних ситуаціях під час ділового, публічного та міжособистісного спілкування; розвивати вміння розпізнавати причини й динаміку конфлікту, контролювати власні емоційні реакції, аргументовано висловлювати позицію, слухати співрозмовника, використовувати конструктивні стратегії взаємодії та знаходити взаємоприйнятні шляхи розв'язання конфліктних ситуацій.

Робота в малих групах

Рольова гра 1. «Це мала зробити ти!». Ситуація: конфлікт між студентами

Ситуація: Четверо студентів виконують спільний проєкт. Напередодні презентації з'ясовується, що одна частина роботи не виконана. Студент Андрій стверджує, що відповідав за презентацію, а не за змістовну частину. Студентка Марія переконана, що вони домовлялися про інше. Інші учасники команди починають звинувачувати одне одного.

Ролі:

- *Андрій* – вважає, що свою частину роботи виконав;

- *Марія* – переконана, що Андрій не виконав домовленість;
- *Олена* – намагається уникнути конфлікту та пропонує просто доробити роботу;
- *Максим* – роздратований і вважає, що хтось має понести відповідальність.

Завдання: Розіграти конфлікт спочатку так, як він може розвиватися природно, а потім повторити ситуацію, використовуючи конструктивну комунікацію. Потрібно домовитися: хто і що дороблює; як розподілити відповідальність; як завершити роботу; як уникнути подібної ситуації надалі.

Після гри:

- Що стало причиною конфлікту?
- У який момент він почав загострюватися?
- Які фрази посилювали конфлікт?
- Що допомогло перейти від звинувачень до вирішення проблеми?

Рольова гра 2. «Чому мені знизили оцінку?»

Ситуація: Студент отримав за письмову роботу оцінку нижчу, ніж очікував. Він вважає, що викладач поставив оцінку несправедливо. Після заняття студент підходить до викладача з вимогою «переглянути оцінку».

Ролі:

- **Студент** – упевнений, що заслуговує вищої оцінки;
- **Викладач** – готовий пояснити критерії оцінювання, але не погоджується змінювати оцінку без підстав;
- **Студент-спостерігач** – аналізує комунікацію та визначає моменти ескалації;
- **«Голос емоцій»** – може називати емоції, які виникають у студентів і викладача під час розмови.

Перша частина

Студент починає розмову з позиції:

«Я не розумію, чому у мене така оцінка. Я точно заслуговую більше».

Викладач пояснює свою позицію.

Студент може наполягати, перебивати, порівнювати себе з іншими:

«А чому іншому студенту ви поставили більше?»

«Я ж стільки працював/працювала!»

Друга частина

Ту саму ситуацію потрібно вирішити **конструктивно**.

Студент має використовувати формулу:

Факт → власне сприйняття → запитання → пропозиція.

Наприклад:

«Я отримав 7 балів за роботу. Я очікував вищого результату, тому хотів би зрозуміти, які саме критерії я не виконав. Чи можемо ми разом переглянути мою роботу?»

Після гри:

- Чим відрізнялися два варіанти спілкування?
- Які слова викликали захисну реакцію?
- Чи можна висловлювати незгоду з викладачем без конфлікту?

- Що допомагає перевести розмову з рівня «Ви несправедливо до мене ставитеся» на рівень «Давайте з'ясуємо критерії»**?**

Рольова гра 3. «Ми хвилюємося за тебе!»

Ситуація: Батьки дізналися, що їхня дитина хоче обрати професію, яку вони вважають «неперспективною». Вони наполягають на іншому виборі.

Батьки говорять:

«Ми краще знаємо, що тобі потрібно».

«Ти ще занадто молодий/молода, щоб приймати такі рішення».

«Ти потім пошкодуєш».

Дитина відповідає:

«Ви ніколи мене не слухаєте».

«Це моє життя».

«Я все одно зроблю по-своєму».

Конфлікт поступово загострюється.

Ролі:

Мати – дуже хвилюється за майбутнє дитини;

Батько – переконаний, що практичність важливіша за бажання;

Дитина – хоче самостійно приймати рішення;

Старший брат/сестра або інший член сім'ї – намагається бути посередником.

Перша частина

Розіграти конфлікт у звичайній формі, коли кожен відстоює лише власну позицію.

Друга частина

Завдання – провести цю саму розмову так, щоб учасники:

- висловили власні побоювання;
- не знецінювали позицію іншого;
- говорили про **свої почуття та потреби**;
- поставили запитання замість звинувачень;
- знайшли спільну позицію.

Після гри:

Чи завжди за конфліктом стоять лише різні погляди?

Які потреби стояли за позицією батьків?

Які потреби стояли за позицією дитини?

Чому люди часто сперечаються про позиції, не говорячи про справжні причини?

Чи можна знайти рішення, у якому обидві сторони частково задовольнять свої потреби?

Спільне завдання після трьох рольових ігор

Запропонувати студентам скласти **«Формулу конструктивного конфлікту»**.

На дошці поступово вивести:

1. Зупини ескалацію → 2. Вислухай → 3. Назви проблему → 4. Вислови свою позицію без звинувачень → 5. З'ясуй позицію іншого → 6. Знайди спільний інтерес → 7. Запропонуй варіанти → 8. Домовся про конкретні дії.

ЛЕКЦІЯ 10
ТЕМА 9. Вікові та гендерні особливості спілкування

Мета: сформувати у здобувачів освіти уявлення про вікові та гендерні особливості спілкування як чинники, що впливають на характер міжособистісної взаємодії; розкрити особливості комунікативної поведінки людей різного віку та статі, показати роль соціального досвіду, виховання, культурних норм і гендерних стереотипів у формуванні стилю спілкування; охарактеризувати особливості взаємодії представників різних поколінь і гендерних груп.

Опорні поняття: вікова група, гендерні стереотипи, соціалізація, індивідуальний стиль спілкування, емпатія, толерантність, взаєморозуміння, комунікативна компетентність, соціокультурні чинники спілкування.

Література:

1. Вікова психологія: Хрестоматія. Навч. посібник. 2-ге вид. Реком. МОН України. Долинська Л.В., Лисянська Т.М. 2023. 488 с.
2. Главацька Н. Д. Гендерні особливості міжособистісної взаємодії дорослих : кваліфікаційна робота магістра : 053 Психологія. Хмельницький, 2021. 70 с. https://elar.khmnu.edu.ua/handle/123456789/12408
3. Діденко Д.В. Психологічна характеристика міжособистісних стосунків у колективі програмістів. *Психологія людини: свідомість і реальність:* збірник матеріалів VIII Міжнародної науково-практичної конференції / за ред. М. В. Папучі. Ніжин: НДУ ім. М. Гоголя, 2018. С.52-54. http://www.ndu.edu.ua/storage/2018/psuh_svid_real.pdf#page=52
4. Сергєєнкова О. П. Вікова психологія: навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури. 2023, 376 с.
5. Холод О.М. Комунікаційні технології: підручник. Київ: «Центр учбової літератури», 2013. 203 с.

Спілкування протягом життя людини зазнає суттєвих трансформацій, що зумовлено психофізіологічним дозріванням, зміною провідної діяльності та накопиченням соціального досвіду.

Табл. Вікова еволюція провідної функції спілкування

Віковий період	Провідна функція спілкування	Психологічний зміст і вектор взаємодії
Дитячий вік (дошкільний, молодший шкільний)	Формування базової довіри та соціалізація	Спілкування здійснюється через гру та взаємодію з батьками і вихователями; закладаються первинні норми поведінки та емоційного реагування
Підлітковий вік	Інтимно-особистісне спілкування	Взаємодія сфокусована на однолітках; відбувається пошук власної ідентичності, самоствердження та виокремлення із дорослого середовища
Дорослий вік	Інструментально-професійна та сімейна взаємодія	Спілкування носить конструктивний, цілеспрямований характер; орієнтоване на ефективне виконання професійних ролей, розбудову команди та сімейних стосунків
Похилий вік	Переосмислення досвіду та передача знань	Зростає потреба в емоційній підтримці, повазі, збереженні соціальних зв'язків та передачі накопиченого життєвого й професійного досвіду наступним поколінням

Шляхи подолання вікових бар'єрів:

- Відмова від ейджизму (дискримінації за віковою ознакою).
- Прояв емпатії та активного слухання без знецінення досвіду чи нових підходів співрозмовника.
- Пошук спільних сенсів і взаємодоповнюваність (поєднання досвіду старших із цифровою гнучкістю молодших).

Слід чітко розрізняти **біологічну стать** (анатомо-фізіологічні відмінності) та **гендер** (соціальний статус та соціокультурні ролі, які суспільство приписує чоловікам і жінкам).

Гендерний стиль спілкування – це стійка сукупність комунікативних прийомів, вербальних і невербальних засобів, які формуються під впливом гендерної соціалізації та культурних норм.

Гендерні стереотипи та їх деструктивний вплив:

Гендерні стереотипи – спрощені, узагальнені уявлення про те, як «мають» поводитися, говорити чи реагувати чоловіки й жінки (наприклад: *«чоловіки не виявляють емоцій»*, *«жінки більш емоційні й менш схильні до логіки»*).

Наслідки стереотипізації: викривлення сприйняття особистості, виникнення упередженості, штучне обмеження самореалізації у професійні діяльності та виникнення прихованих конфліктів.

Аспект порівняння	Жіночий стиль спілкування	Чоловічий стиль спілкування	Мета комунікації	Невербальні особливості
Основний підхід та стратегії	Реляційні розмови, орієнтовані на процес; гнучка та динамічна стратегія; велика кількість форм ввічливості; твердження у формі запитань	Інструментальні розмови, орієнтовані на результат; напориста та активна стратегія; орієнтація на монолог; безапеляційні судження	Побудова стосунків, встановлення зв'язку та задоволення потреби у спілкуванні	Використання слова «так» як знаку зацікавленості («я слухаю»); відкритість до дотиків на меншій відстані
Лексика та словниковий запас	Багата, образна мова; використання конкретних деталей; часте вживання «я», умовного способу та обмежувальних виразів («можливо», «напевно»)	Скупі на епітети; виставлення знань, абсолютні твердження; абстрактність, стисліть; використання слів для логічних побудов	Самовираження ідентичності, прояв співчуття та підтримка позитивної атмосфери	Висока чуйність до невербальних сигналів інших; орієнтація на приватну бесіду
Ставлення до конфлікту та домінування	Співпраця, інклюзивність; уникання відкритої конкуренції; висловлення незгоди мовчуванням; схильність вибачатися першими	Ствердження домінування через переривання та підвищення гучності; мансплейінг; висловлення незгоди відкритим протестом	Збереження незалежності, підвищення власного статусу та отримання інформації	Рідше наближаються до інших чоловіків; комфорт у ситуаціях публічного виступу; слово «так» означає лише конкретну згоду
Реакція на проблеми та	Слухання для обробки почуттів;	Надання порад; сприйняття	Виконання завдання, надання	Використання дотиків переважно

зворотний зв'язок	пошук емоційної підтримки; орієнтація на репліку партнера та здатність вислухати до кінця	розкриття як запиту на допомогу; перебивання (слухають 15–20 секунд); готовність дати відповідь відразу	практичного рішення або пошук нестандартних рішень	в контексті владних відносин або спорту

Процес засвоєння індивідом зразків поведінки, психологічних установок та цінностей суспільства називається ***соціалізацією***. Вона формує унікальний індивідуальний стиль спілкування, де вікові та гендерні риси переплітаються з темпераментом, характером і ціннісними орієнтаціями.

Принципи толерантної та ненасильницької комунікації:

1. Гендерна чутливість: здатність помічати та враховувати гендерні відмінності й специфічні потреби без зверхності чи дискримінації.
2. Використання інклюзивної мови: відмова від сексизмів, принизливих жартів, використання гендерно-нейтральної та коректної професійної термінології.
3. Протидія стереотипізації: оцінка партнера по спілкуванню за його реальними діями, професійними компетенціями (hard & soft skills) та особистісними якостями, а не за віком чи статтю.

Питання для самоконтролю:

Як вік людини впливає на особливості її спілкування та взаємодії з іншими?

Які психологічні особливості спілкування характерні для підліткового віку?

Чому спілкування з однолітками набуває особливого значення у підлітковому віці?

Яку роль відіграє потреба у прийнятті та належності до групи в підлітковому віці?

Як міжособистісні відносини з однолітками можуть впливати на самосвідомість підлітка?

Чому прагнення до самостійності може спричиняти конфлікти між підлітками та дорослими?

Що таке гендер і як він пов'язаний із соціальними нормами та очікуваннями?

Як гендерні стереотипи можуть впливати на сприймання та спілкування між людьми?

Яке значення має толерантність для ефективної взаємодії людей різного віку та соціального досвіду?

Як комунікативна компетентність допомагає враховувати вікові, гендерні та індивідуальні особливості співрозмовника?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 4

ТЕМА 9.1. Психологічні особливості міжособистісних стосунків у підлітковому віці

Мета: поглибити розуміння ролі потреби у спілкуванні в психічному розвитку особистості; сформувати у студентів уявлення про особливості міжособистісних стосунків підлітків, їхні потреби у прийнятті, належності, визнанні та самоствердженні; розвивати навички аналізу типових ситуацій підліткової взаємодії та конструктивного реагування на них.

Інтерактивна вправа 1. «Місце в групі»

Мета: показати значення потреби в належності, прийнятті та визнанні; дослідити, як група впливає на поведінку та емоційний стан людини.

Хід вправи: Студенти об’єднуються у групи по 5–6 осіб. Кожна група отримує завдання:

Уявіть, що ви – новий клас/студентська група. Вам необхідно за 5 хвилин організувати спільний захід, який сподобається всім.

Але кожен учасник отримує **секретну картку з додатковою потребою**, яку він має враховувати під час роботи:

- «Для мене дуже важливо, щоб мене слухали».
- «Я хочу бути лідером».
- «Я не люблю конфліктів і намагаюся всіх примирити».
- «Мені важливо, щоб мою ідею обов’язково врахували».
- «Я соромлюся говорити першим».
- «Мені важливо відчувати, що я потрібен/потрібна групі».

Після виконання завдання кожен відкриває свою картку.

Обговорення

- Чи всі учасники були почуті?
- Хто намагався зайняти лідерську позицію?
- Хто залишився менш активним?
- Що відбувалося з людиною, коли її ідею не підтримували?
- Що допомагало відчути себе частиною групи?

Чому для підлітка «бути прийнятим» може бути настільки важливо?

Якщо доросла людина може просто сказати «Мені нецікава ця компанія», чи так само легко це зробити підлітку? Чому?

Інтерактивна вправа 2. «Що стоїть за поведінкою підлітка?»

Мета: навчити студентів бачити за зовнішньою поведінкою підлітка його потреби та мотиви, а не одразу оцінювати чи засуджувати його.

Студенти працюють у малих групах.

Кожна група отримує **одну ситуацію**.

Ситуація 1

14-річна дівчина постійно перевіряє телефон, активно веде соціальні мережі та дуже переживає, скільки лайків отримала її фотографія.

Ситуація 2

15-річний хлопець почав одягатися так само, як його друзі, хоча раніше мав зовсім інший стиль.

Ситуація 3

16-річний підліток відмовляється від поради батьків і говорить: «Я сам знаю, що робити».

Ситуація 4

Дівчина дуже засмучена, тому що її не запросили на зустріч однокласників і вона дізналася про це із соціальних мереж.

Ситуація 5

Підліток постійно намагається бути першим: відповідає на заняттях, організовує заходи, активно демонструє свої досягнення.

Завдання для групи

Проаналізувати ситуацію за схемою:

Поведінка → Що може відчувати? → Яка потреба стоїть за поведінкою? → Чому ця потреба важлива в підлітковому віці? → Як дорослому варто реагувати?

Чи можемо ми зрозуміти поведінку підлітка, якщо дивимося лише на її зовнішній прояв?

САМОСТІЙНА РОБОТА

ІНДЗ «Психологія особистості та міжособистісної взаємодії в сучасному світі»

Завдання. Виконати індивідуальний проєкт за єдиною структурою.

Кожен студент у відповідності **за списком обирає** і створює невеликий дослідницько-практичний проєкт, у якому має не просто описати теоретичний матеріал, а **створити візуальний цифровий результат**.

Виконується: протягом семестру.

Форма здачі: письмовий проєкт + коротка презентація результатів. «Робота подається виключно в електронному вигляді **(роздруковувати матеріали не потрібно).**

Обсяг: орієнтовно 3-5 сторінок основного тексту + візуальні матеріали.

СТРУКТУРА ПРОЄКТУ:

1. Назва проєкту

2. Актуальність

3. Мета

4. Теоретичний блок (Короткий аналіз 3–5 наукових джерел).

5. Практична/дослідницька частина

Одне з:

- Мініопитування (провести **власне мініопитування** серед 5–10 добровольців *або* здійснити аналіз готових результатів/даних із наукових джерел);
- Спостереження (описати дані, отримані шляхом спостереження);

6. Результати

Таблиця / діаграма / схема + короткий аналіз.

7. Практичний продукт

Продукт проєкту: інфографіка, пам’ятка, чекліст або інший візуальний продукт.

8. Висновки

9. Список використаних джерел

1. Типи темпераменту та їхній прояв у міжособистісному спілкуванні (як лди з різним темпераментом реагують на стрес під час гри/роботи).
2. Вплив темпераменту на вибір стилю комунікації (порівняння комунікативної активності екстравертів та інтровертів).
3. Психологічні особливості взаємодії людей з протилежними типами темпераменту (як інтроверту та екстраверту працювати в одній команді).
4. Риси характеру як фактор успішності міжособистісної взаємодії (які риси допомагають, а які заважають ефективній комунікації).
5. Розвиток комунікативних здібностей та емпатії у сучасної молоді (оцінка вміння слухати та розуміти емоції співрозмовника).
6. Командна взаємодія та розподіл психологічних ролей у проєктах (хто є лідером, виконавцем, генератором ідей).
7. Емоційний (EQ) та академічний (IQ) інтелект: що насправді визначає успіх.
8. Міміка та жести як засоби вираження емоцій у міжособистісному спілкуванні (читання невербальних сигналів співрозмовника).

9. Простір та дистанція у спілкуванні (проксеміка) (психологічні межі особистості в навчальній аудиторії та побуті).
10. Роль візуального контакту (погляду) у встановленні довіри ().
11. Зовнішній вигляд та імідж як засоби візуальної комунікації особистості (перше враження та самопрезентація).
12. Паралінгвістичні особливості мовлення (інтонація, темп мовлення, гучність та їхній вплив на переконливість).
13. Психологічне значення пауз, сміху та зітхань у спілкуванні (приховані підтексти у процесі розмови).
14. Тактильна комунікація у міжособистісних стосунках (рукостискання, дотики, обійми: межі допустимого та культурні норми).
15. Психологічний вплив ольфакторних чинників (запахів) на спілкування (вплив затишної атмосфери та фізичного комфорту на сприйняття співрозмовника).
16. Вплив соціальних мереж на особистість підлітка (екранний час, порівняння себе з іншими та самооцінка).
17. Дружба в епоху соціальних мереж (відмінності між онлайн-приятелями та реальними близькими друзями).
18. Потреба у приналежності до групи (чому важливо бути частиною спільноти).
19. Довіра у міжособистісних стосунках (як будується довіра).
20. Взаєморозуміння між поколіннями (комунікативні бар'єри у спілкуванні з батьками та викладачами).
21. Соціальна підтримка та її значення (де і як молодь шукає допомоги у стресових ситуаціях).
22. Емоційна саморегуляція та профілактика емоційного вигорання у студентів.
23. Цифровий етикет (правила ділового та навчального листування в месенджерах…).
24. Культура спілкування в соціальних мережах (проблема толерантності, хейтингу та токсичності в мережевих спільнотах).
25. Особливості спілкування представників різних поколінь (X, Y, Z, Alpha) (як знайти спільну мову з різними віковими групами).
26. Мовні особливості сучасної молодіжної комунікації (англіцизми, сленг та IT-термінологія у повсякденному мовленні).
27. Емодзі та меми як засіб комунікації (як меми замінюють довготривалі описи емоцій).
28. Стереотипи та упередження у спілкуванні.
29. Токсична комунікація в ігрових та цифрових спільнотах (психологічні причини тролінгу та способи захисту).
30. Емоційний (EQ) та академічний (IQ) інтелект: що насправді визначає успіх.

Здача змістового модуля

Мета заняття: сформувати у здобувачів здатність систематизувати, узагальнювати та застосовувати набуті знання з пройденого змістового модуля**;** перевірити рівень розуміння ключових понять, категорій та закономірностей, виробити навички самостійного аналізу та оцінювання власних результатів навчальної діяльності, а також підвищити вміння обґрунтовувати та аргументовано презентувати відповіді на практичні та теоретичні завдання.

Усі тестові завдання сконструйовані у закритій формі (тобто мають запропоновані варіанти відповідей, з яких одна чи декілька є правильними). Кожне тестове завдання має таку структуру: запитально-інструктивна частина і відповіді.

Запитальна частина тестових завдань, згідно існуючих вимог, подається у стверджувальній формі. Інструкції у них подано лаконічно і виражено у вказівному стилі: «визначте», «виберіть», «назвіть», «вкажіть», «зазначте», «згрупуйте», «знайдіть» та ін. Під час розв'язання тестового завдання студенту слід уважно ознайомитися із запитально-інструктивною частиною, оскільки саме вона часто містить підказку одноелементного чи багатоелементного (множинного) вибору правильної відповіді.

За характером відтворення навчального матеріалу тестові завдання є репродуктивними та реконструктивними, що й зумовлює їх розподіл за рівнями складності.

Тестові завдання першого рівня складності носять здебільшого репродуктивний характер і вимагають від студентів відтворення раніше засвоєних ними знань. Тестові завдання першого рівня подано у формі одноелементного вибору. Тобто серед запропонованих варіантів відповідей лише одна є правильною.

Тестові завдання другого рівня носять репродуктивно-реконструктивний характер. Численними серед тестових завдань другого рівня є завдання, що виявляють ґрунтовну обізнаність з основними ознаками психологічних понять і процесів. Ці ознаки розміщені серед поданих правдоподібних відповідей і лише при повному їх наборі гарантують правильну відповідь. Тестові завдання цього рівня представлені у формі багатоелементного вибору.

Тестові завдання третього рівня є найскладнішими і носять реконструктивно-творчий характер. Такі завдання сконструйовані у вигляді вибору оптимального варіанту розв'язання педагогічних задач та ситуацій. Для вирішення творчих завдань студенту необхідно активізувати різноманітні мислительні процеси (аналіз, синтез, порівняння, узагальнення) і бездоганно володіти психологічною теорією і логікою міркувань.

РІЗНОРІВНЕВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ КОНТРОЛЮ (приклад)

І рівень – початковий

Репродуктивні завдання

Завдання 1. Оберіть правильну відповідь

1. Особистість – це:

А) сукупність природжених властивостей людини

Б) соціально зумовлена система якостей людини, що формується у процесі діяльності та взаємодії

В) сукупність фізіологічних характеристик

Г) особливості темпераменту

2. Комунікативна сторона спілкування передбачає:

А) сприймання та розуміння партнера

Б) обмін інформацією

В) організацію спільної діяльності

Г) виникнення симпатії

3. Інтеракція – це:

А) процес взаємодії та взаємного впливу людей

Б) процес запам’ятовування інформації

В) сприймання зовнішності людини

Г) індивідуальна діяльність

4. Ефект ореолу полягає в тому, що:

А) перше враження завжди є правильним

Б) загальне враження про людину впливає на оцінювання її окремих якостей

В) людина змінює свою поведінку під впливом групи

Г) співрозмовники повторюють жести один одного

5. Активне слухання передбачає:

А) мовчазне очікування завершення розмови

Б) перебивання співрозмовника

В) уважне сприймання, уточнення, перефразування та зворотний зв’язок

Г) надання поради незалежно від ситуації

6. Маніпуляція – це:

А) відкритий обмін думками

Б) прихований психологічний вплив, спрямований на досягнення певної мети

В) конструктивне співробітництво

Г) компроміс

7. Найбільш конструктивною стратегією розв’язання конфлікту є:

А) уникнення

Б) суперництво

В) співробітництво

Г) примус

8. Цифровий етикет – це:

А) правила користування комп’ютером

Б) норми поведінки та спілкування в цифровому середовищі

В) правила програмування

Г) захист персональних даних

9. Для підліткового віку характерним є посилення значущості:

А) лише сімейних стосунків

Б) взаємодії з однолітками

В) професійних відносин

Г) формальних контактів

10. Комунікативна компетентність – це:

А) здатність говорити багато й переконливо

Б) здатність ефективно встановлювати контакт, передавати й розуміти інформацію та конструктивно взаємодіяти

В) здатність уникати конфліктів

Г) здатність впливати на інших.

ІІ рівень – середній

Завдання на встановлення відповідності

Завдання 2. Установіть відповідність

Поняття	**Визначення**
1. Комунікатор	А. Реакція на отримане повідомлення
2. Реципієнт	Б. Особа, яка передає інформацію
3. Зворотний зв’язок	В. Особа, яка отримує та інтерпретує інформацію
4. Комунікативний бар’єр	Г. Перешкода у передаванні або розумінні інформації

Завдання 3. Установіть відповідність між ситуацією та поняттям

1. Студент вважає, що його думку ніхто не враховує, і намагається домогтися свого будь-якою ціною.
2. Двоє студентів домовилися розподілити завдання так, щоб врахувати інтереси обох.
3. Людина не вступає у суперечку та відкладає розмову про проблему.
4. Студент погоджується на частину пропозиції іншого, а той, своєю чергою, також поступається.

А. Уникнення

Б. Компроміс

В. Суперництво

Г. Співробітництво

СЛОВНИК ПСИХОЛОГІЧНИХ ТЕРМІНІВ

Адаптація – в широкому розумінні – пристосування до подразників, зовнішніх умов існування. Найчастіше проявляється в людини як сенсорна – зміна чутливості як реакція пристосування аналізатора на подразник, і соціальна – процес та результат активного пристосування людини до нових умов соціального середовища.

Адекватність – філософське поняття, що вживається в психології як відповідність суб'єктивних образів психіки людини об'єктивній дійсності (наприклад, сприймання, уяви, самооцінки). Також вживається у виявленні співвідношення рівня психічного розвитку певного індивіда віковим нормам.

Активне слухання – спосіб спілкування, що передбачає уважне сприймання співрозмовника, уточнення та перефразування його висловлювань, відображення емоцій і надання зворотного зв'язку для досягнення кращого розуміння.

Активність (як фактор психічного розвитку) – умова і результат психічного розвитку індивіда, що виявляється в його діяльності.

Активність особистісна – здатність особистості до виконання певного виду діяльності та цілеспрямованого перетворення нею навколишнього середовища і самої себе.

Анкетування – метод психологічного чи соціального дослідження, що здійснюється на основі письмового опитування значної кількості людей за певним підбором запитань – анкетою.

Атракція – це вміння домогтися сприятливого, стійкого позитивного ставлення співрозмовника до себе; здатність позитивно налаштовувати, настроювати його стосовно себе.

Афекти – це сильне короткочасне збудження, яке виникає раптово, оволодіває людиною такою мірою, що вона втрачає здатність контролювати свої дії та вчинки.

Бесіда (як діагностичний психологічний метод) – метод отримання інформації на основі усного спілкування із досліджуваним за гнучким планом.

Біологічний фактор психічного розвитку – базові індивідні властивості людини, що виступають основою, вихідним чинником становлення особистості.

Вербальний – словесний, мовний.

Взаєморозуміння – досягнення учасниками спілкування узгодженого розуміння змісту повідомлень, намірів, почуттів і позицій одне одного.

Вік – 1) тривалість життя живої істоти; 2) конкретний період цього життя.

Вік психологічний – конкретний, обмежений в часі етап психічного розвитку індивіда, що характеризується сукупністю закономірних типових психологічних змін та якостей.

Вплив – цілеспрямований або неусвідомлений вплив однієї людини чи групи на думки, почуття, рішення, поведінку або діяльність іншої людини.

Гендер – соціально та культурно зумовлена система уявлень, норм і ролей, пов'язаних із тим, що суспільство вважає типовим для жінок, чоловіків та інших гендерних позицій.

Група – об'єднання людей, які взаємодіють між собою, мають спільні цілі, інтереси або діяльність і усвідомлюють свою належність до цього об'єднання.

Дія – це реалізаційний компонент діяльності, спрямований на виконання певного завдання.

Діяльність – внутрішня (психічна) і зовнішня (фізична) активність людини, що спрямована на досягнення свідомо поставленої мети.

Дружба – близькі міжособистісні відносини, засновані на взаємній симпатії, довірі, емоційній підтримці, спільності інтересів і добровільності взаємодії.

Експресія – сукупність зовнішніх проявів емоційного стану та внутрішніх переживань людини, що виявляються в міміці, жестах, позі, рухах, голосі та інших невербальних засобах.

Екстраверсія – властивість особистості, що виявляється в більшій спрямованості психічної сфери людини (почуттів, інтересів) на зовнішній світ, ніж на себе. Екстраверсія протилежна інтроверсії.

Емансипація – процес та результат здобуття людиною особистісної не залежності. В психології в основному йдеться про дитячу емансипацію (психологічне відокремлення дитини від значимих дорослих) та гендерну (здобуття особистісної незалежності жінок від чоловіків чи навпаки).

Емоція – це загальна активна форма переживання організмом своєї життєдіяльності.

Емпатія – розуміння та прийняття станів, почуттів та ставлень іншої людини, виявляється як співпереживання, співчуття.

Ефект новизни – тенденція надавати більшого значення найновішій інформації про людину під час її сприймання та оцінювання.

Ефект ореолу – когнітивне викривлення, за якого загальне позитивне або негативне враження про людину впливає на оцінювання її окремих якостей і поведінки.

Ефект первинності – тенденція надавати більшого значення інформації, отриманій першою, під час формування враження та оцінювання людини.

Жести – рухи рук, голови та інших частин тіла, які використовуються для передавання інформації, вираження емоцій або доповнення мовлення.

Загальні здібності забезпечують успішне виконання різних видів діяльності (таких, які вимагають прояву високорозвиненого інтелекту і напруженої розумової діяльності).

Задатки – вроджені анатомо-фізіологічні особливості мозку, нервової системи в цілому, що складають природну основу для розвитку певних психічних структур (здібностей, темпераменту, характеру тощо).

Зворотний зв'язок – реакція реципієнта на отримане повідомлення, яка дає комунікатору змогу зрозуміти, як інформацію сприйнято та інтерпретовано.

Здібності – індивідуально-психічні властивості людини, що відповідають вимогам певної діяльності і є умовою успішного її здійснення.

Знайомство — початковий етап встановлення контакту між людьми, під час якого вони отримують першу інформацію одне про одного.

Знання – результат пізнавальної діяльності людини, сукупність достовірної засвоєної людиною інформації про оточуючий світ чи самого себе.

Ідентифікація (ототожнення) являє собою спосіб пізнання іншої людини, коли припущення про внутрішній стан співрозмовника вибудовується на основі спроби поставити себе на місце цієї людини.

Індивід (індивідуум) – людина як окремий представник біологічного виду Homo sapiens, носій вродженої бази для формування особистості.

Індивідуалізація (як механізм соціалізації)– свідомі пошуки та вияви своїх неповторних специфічних особистісних якостей.

Індивідуальність – сукупність своєрідних неповторних рис та особливостей людини, що відрізняє її від інших осіб. Індивідуальність проявляється на індивідному рівні – фізичні та фізіологічні ознаки (зовнішність, зріст) і особистісному – психологічні якості (інтелект, характер, здібності тощо).

Інтелект – відносно стійка структура розумових здібностей та надбань людини. До складу інтелекту відносять перцептивні, мнемічні, мисленнєві, імажинативні якості людини, особливості її уваги тощо; таким чином, інтелект виступає як інтегроване поняття.

Інтеракція – процес взаємодії та взаємного впливу людей у спільній діяльності й спілкуванні.

Інтерв'ю – метод психології, що виявляється в отриманні інформації про певні психологічні особливості людини шляхом її усного опитування за заздалегідь підготовленим планом.

Інтерес – це стійке, вибіркове, емоційно забарвлене прагнення особистості до життєво важливих об'єктів. Інтереси виникають на основі потреб, але не зводяться до них.

Інтонація – зміна висоти, сили, темпу та інших характеристик голосу, за допомогою яких передаються смислові й емоційні відтінки висловлювання.

Інтроверсія – властивість особистості, що характеризується переважною спрямованістю психіки людини на свій внутрішній світ. Інтроверсія є протилежною екстраверсії.

Інформація – відомості, знання або повідомлення про явища, події, факти чи процеси, які передаються та сприймаються учасниками комунікації.

Канал комунікації – засіб або шлях, за допомогою якого повідомлення передається від комунікатора до реципієнта.

Керівник – особа, яка офіційно наділена повноваженнями організовувати діяльність групи, приймати управлінські рішення та нести відповідальність за її результати.

Кодування – процес перетворення інформації на систему знаків, символів, слів або інших сигналів, придатних для передавання.

Команда – група людей, об'єднаних спільною метою, взаємозалежністю завдань, розподілом ролей і спільною відповідальністю за результат.

Командна взаємодія – узгоджена діяльність учасників команди, спрямована на досягнення спільної мети та заснована на розподілі ролей, взаємній підтримці й відповідальності.

Компроміс – спосіб врегулювання суперечностей, за якого сторони взаємодії взаємно поступаються частиною своїх вимог задля досягнення прийнятного для всіх рішення.

Комунікативна компетентність – здатність ефективно встановлювати та підтримувати контакти, передавати й розуміти інформацію, добирати адекватні способи спілкування, враховувати особливості співрозмовника та конструктивно взаємодіяти в різних ситуаціях.

Комунікативні бар'єри – психологічні, соціальні, мовні, смислові або інші перешкоди, які ускладнюють передавання, сприймання та розуміння інформації між учасниками спілкування.

Комунікатор – учасник комунікації, який формує та передає інформацію іншому учаснику.

Комунікація – процес обміну інформацією між людьми за допомогою вербальних і невербальних засобів для передавання, отримання та розуміння повідомлень.

Конкуренція – форма взаємодії, за якої учасники прагнуть досягти власної мети, змагаючись за обмежені ресурси, можливості або визнання.

Конфлікт – неспівпадання, суперечливість несумісних виявів свідомості однієї людини (внутрішній конфлікт особистості) чи інтересів, прагнень кількох людей чи груп (міжособистісний або міжгруповий конфлікт).

Конфліктна взаємодія – процес спілкування та взаємного впливу учасників, у якому проявляється і розвивається конфлікт.

Конфліктна ситуація – сукупність обставин і суперечностей, які створюють передумови для виникнення конфлікту між учасниками взаємодії.

Конформність – властивість особистості змінювати, пристосовувати свої погляди, поведінку у відповідність до вимог навколишнього соціального середовища. Конформність як ситуативний прояв є природнім явищем, а як особистісна ознака зумовлює пасивну життєву позицію індивіда.

Кооперація – форма взаємодії, за якої люди об'єднують зусилля для досягнення спільної мети.

Лідер – член групи, який має авторитет і здатність впливати на інших учасників, організовувати їхню діяльність та спрямовувати групу на досягнення спільної мети.

Людина – біосоціальна істота, яка є носієм свідомості, здатна до цілеспрямованої діяльності, спілкування, саморозвитку та засвоєння соціального досвіду.

Макросередовище (як компонент соціального середовища) – країна з її політичними, економічними, етнічними особливостями, регіон, місто чи село, в якому проживає індивід.

Медіація – добровільний і конфіденційний процес врегулювання конфлікту за допомогою нейтрального посередника — медіатора, який допомагає сторонам досягти взаємоприйнятного рішення.

Мета – це уявний кінцевий результат діяльності (те, чого людина прагне досягнути).

Метод – це спосіб, за допомогою якого можна отримати наукові факти, зафіксувати їх, проаналізувати, але завжди це той самий спосіб, який веде до розкриття закономірностей

Міжособистісна взаємодія – процес безпосереднього або опосередкованого взаємного впливу людей, у якому вони узгоджують свої дії, поведінку та ставлення одне до одного.

Міжособистісна привабливість – позитивне ставлення людини до іншої особи, яке сприяє виникненню бажання спілкуватися та підтримувати взаємодію з нею.

Міжособистісний конфлікт – зіткнення протилежних інтересів, потреб, цілей, цінностей або позицій двох чи більше людей.

Міжособистісні відносини – система взаємних зв'язків, ставлень і взаємодій між людьми, що виникають у процесі спілкування та спільної діяльності.

Мікросередовище (як компонент соціального середовища) – безпосереднє суспільне оточення індивіда, його сім'я, друзі, знайомі та побутові умови проживання.

Міміка – сукупність рухів і змін виразу обличчя, за допомогою яких людина передає або виявляє емоційний стан, ставлення та інші психічні прояви.

Мовлення – процес використання мови для вираження та передавання думок, почуттів, намірів і повідомлень у процесі спілкування.

Мотив – це спонукання до діяльності, що пов'язане із задоволенням потреб, в яких визначається спрямованість суб'єкта.

Мотивація – система мотивів, що визначає конкретні форми діяльності або поведінки людини.

Моторика – рухи, що здійснюються скелетно-мускульною системою людини. Навіювання – процес впливу на емоційну сферу психіки людини, що пов'язаний з її зниженою критичністю сприймання інформації.

Мрія – особлива форма уяви людини, створення образу бажаного майбутнього. Мрія завжди емоційно позитивно зафарбована, але для її досягнення потрібні час та зусилля.

Наслідування – форма поведінки людини, яка виявляється у копіюванні, відтворенні дій, поглядів чи виявів характеру інших осіб.

Настрій – це загальний емоційний стан, який надає своєрідного забарвлення на певний час діяльності людини, характеризує її життєвий тонус.

Онлайн-конфлікт – конфліктна взаємодія, що виникає та розгортається в цифровому середовищі через соціальні мережі, месенджери, електронну пошту, форуми чи інші онлайн-платформи.

Операція – це спосіб виконання дії, що залежить від умов, в яких вона відбувається і, як правило, є малоусвідомленим або неусвідомленим.

Особистість – одна із центральних психологічних категорій, якість індивіда як свідомої, залученої до повноцінних суспільних взаємин особи. Особистість є набутою якістю індивіда, вона формується за рахунок взаємодії біологічного, соціального факторів та активності самої людини.

Партнерство – взаємодія людей на засадах рівноправності, взаємної поваги, довіри та узгодження спільних інтересів.

Підліткова реакція групування – потреба підлітка до приналежності до групи, яка виражається через його прагнення перебувати в середовищі однолітків і взаємодіяти з ними.

Підліткова реакція емансипації – прагнення підлітків звільнитись від опіки, контролю дорослих і здобути автономність від старшого покоління.

Підліткова реакція опозиції – протиставлення цінностей та норм підлітка вимогам дорослих.

Підлітковий період – перехідний від дитинства до дорослості вік, що триває від 10 (11) до 15 років і охоплює навчання дитини в основній школі.

Поведінка – сукупність дій тварини або вчинків людини, зовнішній вияв психічної діяльності. У тварин поведінка має переважно інстинктивний характер, у людини є, як правило, показником усвідомлених дій.

Повідомлення – інформація, яку комунікатор передає реципієнту за допомогою певних знаків і засобів комунікації.

Потреба – це такий стан живої істоти, який виявляє залежність від конкретних умов її існування і породжує активність по відношенню до цих умов.

Потреба у самоствердженні підліткова – спрямованість підлітка на пошуки, виявлення та реалізацію своєї індивідуальності, унікальності в системі соціальних відносин.

Почуття – це специфічно людські, узагальнені переживання ставлення до потреб, задоволення або незадоволення яких зумовлює позитивні або негативні емоції.

Пристосування – спосіб взаємодії, за якого людина змінює власну поведінку або поступається власними інтересами для збереження взаємин чи зменшення напруження.

Пристрасті – це сильні, стійкі, довготривалі почуття, які захоплюють людину, керують нею і виявляються в орієнтації всіх прагнень особистості в одному напрямі, в зосередженні їх на одній меті.

Професійні відносини – взаємодія між людьми, яка виникає у процесі професійної діяльності та регулюється спільними завданнями, професійними ролями, нормами й правилами.

Психіка – функція мозку, сутність якої полягає в активному відображенні людиною об’єктивної реальності та регулюванні поведінки й діяльності.

Психічний розвиток – становлення дитини як суб’єкта життєдіяльності, соціальної істоти, спроможної бережливо ставитися до природи, людей, що її оточують, до себе, предметного світу, витворів мистецтва.

Психологічний вік – вік, який вказує на рівень адаптованості людини до вимог навколишнього світу, характеризує розвиток її інтелекту, здатність до навчання, рухові навички, а також такі суб’єктивні фактори, як ідентичність, життєвий план, переживання, установки, мотиви, сенси тощо.

Психологія – наука, яка вивчає загальні закономірності виникнення, функціонування та розвитку психіки.

Результатом діяльності є досягнення (недосягнення) визначеної мети (матеріальний, духовний продукт), який супроводжується контролем і оцінкою.

Рефлексія – це механізм самопізнання в процесі спілкування, в основі якого лежить здатність людини уявляти й усвідомлювати те, як її сприймає партнер по спілкуванню.

Реципієнт – учасник комунікації, який отримує, сприймає та інтерпретує передану інформацію.

Ригідність – негнучкість, жорсткість мислення або поведінки людини при необхідності адаптуватися до змін.

Рівень домагань – це система перспективних завдань, які людина ставить для власного досягнення.

Родинні відносини – соціальні та емоційні зв'язки між людьми, об'єднаними спорідненістю, що передбачають взаємну підтримку, спілкування та збереження родинних зв'язків.

Розвиток – процес накопичення кількісних і якісних прогресивних змін, рух уперед від простого до складного, від нижчого до вищого розвиток – загальнонаукова категорія, вікова психологія спеціалізується на вивченні психічного розвитку.

Самоконтроль (як новоутворення молодшого шкільного віку) – здатність до свідомого управління і регуляції дитиною власної психічної і поведінкової активності.

Самооцінка – оцінка особистістю самої себе, своїх можливостей, якостей та місця серед інших людей.

Самосвідомість – це здатність людської психіки усвідомлювати власні якості, властивості та ознаки.

Самоспостереження – спостереження за своїми діями, поведінкою, переживаннями, думками й іншими проявами психічного життя.

Симпатія – позитивне емоційне ставлення до іншої людини, що виявляється у прихильності, доброзичливості та бажанні підтримувати контакт.

Сімейні відносини – міжособистісні зв'язки між членами сім'ї, що ґрунтуються на емоційній близькості, взаємній відповідальності, підтримці та виконанні сімейних ролей.

Соціалізація – процес засвоєння соціального досвіду індивідом, що забезпечує його інтеграцію в суспільстві.

Соціальна роль – сукупність очікуваних суспільством способів поведінки, прав і обов'язків, пов'язаних із певним соціальним статусом людини.

Соціальний статус – положення людини в системі соціальних відносин, яке визначає її права, обов'язки, можливості та очікувану поведінку в суспільстві.

Соціальні групи – відносно стійкі об'єднання людей, пов'язаних спільними соціальними ознаками, цілями, інтересами, діяльністю та взаємодією.

Соціальні норми – прийняті в суспільстві правила та стандарти поведінки, які регулюють взаємодію людей і визначають очікувану поведінку в певних ситуаціях.

Соціометричний метод вивчає характер взаємостосунків у колективі через процедуру вибору.

Спеціальні здібності – проявляються в певній сфері діяльності людини – музиці, математиці, малюванні, спорті, техніці тощо.

Співробітництво – форма взаємодії, що передбачає спільне визначення проблеми, узгодження інтересів і пошук рішення, яке максимально враховує потреби всіх учасників.

Спілкування – процес встановлення та розвитку контактів між людьми, який передбачає обмін інформацією, взаємодію, взаємне сприймання та розуміння учасниками одне одного.

Спостереження – це основний метод сучасної психології, сутність якого полягає в тому, що наукові факти збираються через не втручання в життя об'єкта, а пасивне споглядання цього факту.

Спрямованість – одна з найістотніших сторін особистості, що характеризують її мотиваційну сферу, її ініціативну поведінку, яка виходить за межі пасивних реакцій на зовнішні подразники. Основними проявами спрямованості є потреби та мотиви, установки, інтереси, ідеали, переконання.

Стереотипізація – класифікація форм поведінки та інтерпретація їх причин через зіставлення зі зразками, що відповідають соціальним стереотипам.

Страх – негативний емоційний стан, який виникає у ситуаціях уявної або реальної загрози біологічному або соціальному існуванню людини, спрямований на джерело цієї ситуації.

Стрес – стан організму, що виникає у відповідь на дію несприятливих зовнішніх чи внутрішніх факторів.

Суперництво – прагнення людини або групи перевершити іншого учасника взаємодії та досягти кращого результату порівняно з ним.

Темперамент – індивідуальна особливість людини, що виявляється в її збудливості, емоційній вразливості, врівноваженості та швидкості перебігу психічної діяльності.

Тест – спеціально розроблені завдання і проблемні ситуації, використання яких у результаті кількісної та якісної оцінки може стати показником розвитку певних психологічних якостей, властивостей особистості.

Товаришування – форма міжособистісних відносин, що ґрунтується на спільній діяльності, інтересах, взаємній прихильності та підтримці.

Толерантність – готовність поважати право інших людей на відмінні погляди, переконання, особливості та спосіб життя за умови дотримання прав і гідності всіх учасників взаємодії.

Трудова діяльність – один з онтогенетичних видів діяльності людини; процес свідомого виконання індивідом конкретної праці. Для дорослих праця виступає провідною діяльністю.

Умови психічного розвитку – сукупність біологічних і соціальних особливостей розвитку певного індивіда Умови мають варіативний характер на відміну від загальних факторів психічного розвитку.

Уникнення — стратегія поведінки, за якої людина намагається не вступати в суперечку, відсторонюється від проблемної ситуації або відкладає її вирішення.

Фрустрація – психічний стан людини, зумовлений нездоланними труднощами на шляху до мети або задоволення власних потреб і бажань.

Характер – індивідуальне поєднання істотних властивостей особистості, що виявляються в її поведінці і діяльності, у ставленні до суспільства, праці, колективу, до себе.

Хобі–реакція підліткова – схильність підлітків переймати і поширювати інтереси, захоплення ровесників, яка має поверхневий і швидкоплинний характер.

Цифрова агресія – агресивна поведінка, що здійснюється за допомогою цифрових технологій і спрямована на приниження, залякування, образу, переслідування або завдання психологічної шкоди іншій людині.

Ціннісні орієнтації – 1) вибіркова відносно стійка система інтересів і потреб особистості, 2) система індивідуальних критеріїв для оцінки вчинків або прагнень інших людей особистістю.

«Я-концепція» – це динамічна система уявлень людини про себе, яка включає усвідомлення своїх фізичних, інтелектуальних та інших особливостей; самооцінку та суб'єктивне сприймання зовнішніх факторів, які впливають на особистість.

Я-образ – результат усвідомлення глибинної суті людини, що дає змогу відрізнити себе від інших людей. Складовий компонент самосвідомості, складається з уявлень і знань особистістю власних якостей і особливостей.

Рекомендована література

1. Барановська Л. В., Глушаниця Н. В.. Психологія ділового спілкування : навч. посібник. Київ: НАУ, 2016. 248 с.
2. Борґ Джеймс. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Харків: Ранок: Фабула, 2019. 304 с.
3. Борґ Джеймс. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Харків: Ранок: Фабула, 2019. 304 с.
4. Важливі навички в періоди стресу: ілюстроване керівництво: Копенгаген: Європейський регіональний офіс Всесвітньої організації охорони здоров'я; 2020. 128 с.
5. Варій М. Й. Психологія особистості : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2018. 591 с.
6. Вікова психологія: Хрестоматія. Навч. посібник. 2-ге вид. Реком. МОН України. Долинська Л.В., Лисянська Т.М. 2023. 488 с.
7. Всеукраїнська програма ментального здоров'я «Ти як?». URL: https://surl.li/kbnptd
8. Гірняк А. Н. Психологічна діагностика міжособистісної взаємодії засобами соціометричного опитування. *Психологія і суспільство.* № 3-4 (2019). С. 138-147. file:///C:/Users/User/Downloads/admin,+7.pdf
9. Главацька Н. Д. Гендерні особливості міжособистісної взаємодії дорослих : кваліфікаційна робота магістра : 053 Психологія. Хмельницький, 2021. 70 с. https://elar.khmnu.edu.ua/handle/123456789/12408
10. Горбунова В. В. Психологія командотворення: Ціннісно-рольовий підхід до формування та розвитку команд : монографія. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2014. 380 с.
11. Гоулман Д. Емоційний інтелект / пер. з англ. С.Л. Гумецької. Харків: Віват, 2024. 512 с.
12. Губенко І. Я., Карнацька О. С., Шевченко О. Т.. Основи загальної і медичної психології, психічного здоров'я та міжособового спілкування: підручник 3-є видання. Київ: Всеукраїнське спеціалізоване видавництво «Медицина». 2021, 312 с.
13. Дерев'янко С. П. Психологія емоційного інтелекту: навч.-метод. реком. Чернігів: НУЧК імені Т. Г. Шевченка, 2023. 80 с.
14. Діденко Д.В. Психологічна характеристика міжособистісних стосунків у колективі програмістів. *Психологія людини: свідомість і реальність:* збірник матеріалів VIII Міжнародної науково-практичної конференції / за ред. М. В. Папучі. Ніжин: НДУ ім. М. Гоголя, 2018. С.52-54. http://www.ndu.edu.ua/storage/2018/psuh_svid_real.pdf#page=52
15. Долинська Л.В. , Скрипченко О.В. , Огороднійчук З.В. Загальна психологія: Хрестоматія. Київ : Каравела. 2023. 640 с.
16. Долинська Л.В. , Скрипченко О.В. , Огороднійчук З.В. Загальна психологія: Хрестоматія. Київ : Каравела. 2023. 640 с.
17. Дудар О. В. Вплив соціальних еталонів на міжособистісну перцепцію. Молодий вчений. 2017. № 5, ч. 2. С. 204-207.
18. Журавльова Л. Особистісні властивості та компетенції майбутніх фахівців соціономічних професій. *Наука і освіта.* 2024. № 1. С. 53-62.
19. Загальна психологія: підручник / за загальною редакцією академіка С.Д. Максименка. 4-те вид., переробл. і доп. Том 1. Київ: Видавництво Людмила, 2025. 568 с.
20. Загальна психологія: підручник / за загальною редакцією академіка С.Д. Максименка. 4-те вид., переробл. і доп. Том 1. Київ: Видавництво Людмила, 2025. 568 с.
21. Засєкіна Л. В., Пастрик Т. В. Основи психології та міжособове спілкування : навч. посіб. Луцьк: Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2013. 184 с.
22. Ільїна Н., Мисник С. Загальна психологія: теорія та практикум: навч. посіб. Київ: Університетська книга, 2024. 352 с.
23. Казанжи Ф. Ф. Командоутворення з точки зору психології: огляд практичних інструментів. *Наукові інновації та передові технології*, № 6 (34) 202. С. 1570-1577. http://perspectives.pp.ua/index.php/nauka/article/view/12296/12357
24. Кайдалова Л. Г. Психологія спілкування : навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. і допов. Харків : НФаУ, 2018. 140 с.
25. Карковська Р. І. Соціально-психологічні чинники трудоголізму програмістів. *Наука і*

освіта. 2009. №8. С. 60-63.
26. Католик Г., Калька Н. Психологія особистості (в схемах, презентаціях і таблицях): навчальний посібник. Львів: ЛьвДУВС, 2022. 158 с. https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/4747/1/POSIBNYK-psychology.pdf
27. Католик Г., Калька Н. Психологія особистості (в схемах, презентаціях і таблицях): навчальний посібник. Львів: ЛьвДУВС, 2022. 158 с. https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/4747/1/POSIBNYK-psychology.pdf
28. Кацавець Р.С. Риторика і психологія. Навчальний посібник. Київ: Алерта, 2024. 234 с.
29. Коломієць Т. В. Емпатія та мотиви міжособистісної взаємодії. *Наука і освіта*. 2014. № 5. С. 151-157.
30. Конфліктологія та медіація : навчальний посібник / упорядник Докаш В.І.. Чернівці, Львів: Новий світ-2000, 2023. 249 с.
31. Корніяка О. М. Психологія розвитку комунікативної компетентності на різних етапах професійного становлення особистості. *Наукові записки* Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України / за ред. академіка С. Д. Максименка. Київ: Ніка-Центр, 2011. С. 210-222.
32. Курова А.В. Психологія спілкування: навчально-методичний посібник для здобувачів вищої освіти факультету психології, політології та соціології НУ «ОЮА»). Одеса: Фенікс, 2020. 79 с. http://dspace.onua.edu.ua/handle/11300/13107?show=full
33. Курова А.В. Психологія спілкування: навчально-методичний посібник для здобувачів вищої освіти факультету психології, політології та соціології НУ «ОЮА»). Одеса: Фенікс, 2020. 79 с. http://surl.li/cqqjf
34. Мітіна С.В. Психологія особистості: навч.-метод. посіб. Київ: Видавництво Ліра-К, 2020. 274 с.
35. Онуфрієва Л.А., Чайковська О.М. Психологія міжособистісних взаємин та комунікації: навчально-методичний посібник. Кам'янець-Подільський: Видавець Ковальчук О.В., 2021. 128 с.
36. Поліщук Д.О. Виявлення психологічних маніпуляцій у процесі міжособистісної взаємодії. *Актуальні проблеми юриспруденції та психології:* матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. Дніпро: ВНПЗ «ДГУ», 2021. С. 195-200.
37. Приходько Ю.О., Юрченко В.І. Психологічний словник-довідник: навчальний посібник, 4-те вид., випр. і доп. Київ: Каравела, 2020. 418 с.
38. Просіна О. Командоутворення в закладі освіти. Як це працює? Чому на зміну менеджерам приходять успішні команди. *Управління освітою.* №3, 2020 С.52-59.
39. Психологічний словник-довідник: довідкове видання / уклад. М. А. Козігора, Н. П. Ярощук. Луцьк: ФОП Мажула Ю. 2024. 158 с.
40. Психологічний словник-довідник: довідкове видання / уклад. М. А. Козігора, Н. П. Ярощук. Луцьк: ФОП Мажула Ю. 2024. 158 с.
41. Психологічні засади лідерства в системі стратегічних комунікацій : навч. посіб. / Іванова Н. Г., Паливода О. О., Андрусишин Ю. І. та ін. Київ: НА СБУ, 2022. 120 с.
42. Психологія особистості: навчальний посібник / укладачі Пєтухова І. О., Калениченко Р. А., Льовкіна О. Г. та ін. ; за заг. ред. Є. М. Суліми. Ірпінь : Університет державної фіскальної служби України, 2021. 338 с. https://api-ir.dpu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/ca697bfd-64d4-4c09-b2c3-5f7e9ace0c60/content
43. Психологія особистості: навчальний посібник / укладачі Пєтухова І. О., Калениченко Р. А., Льовкіна О. Г. та ін. ; за заг. ред. Є. М. Суліми. Ірпінь : Університет державної фіскальної служби України, 2021. 338 с. https://api-ir.dpu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/ca697bfd-64d4-4c09-b2c3-5f7e9ace0c60/content
44. Психологія професійної діяльності: підручник / за редакцією С.М. Шандрука. Тернопіль; ЗУНУ, 2022. 256 с.
45. Сергєєнкова О. П. Вікова психологія: навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури. 2023, 376 с.
46. Ситнік С. В. Характеристика та ознаки міжособистісної взаємодії. *Наука і освіта*. 2014.

№ 11. С. 156-161. http://nbuv.gov.ua/UJRN/NiO_2014_11_31
47. Ситнік С. Спрямованість у спілкуванні як особистісний ресурс ефективної міжособистісної взаємодії. Наука і освіта. 2021. № 3. С. 22-29.
48. Сурякова М.В., Панфілова Г.Б., Склянська О.В. Соціальна психологія (з основами соціально-психологічного тренінгу): Навч. посібник [електронне видання]: Дніпро: Середняк Т. Київ : 2021, 150 с. http://surl.li/kmutq
49. Титаренко Т.М. Сучасна психологія особистості. Навчальний посібник. Київ: Каравела, 2022. 372 с.
50. Холод О.М. Комунікаційні технології: підручник. Київ: «Центр учбової літератури», 2013. 203 с.
51. Чалдині Р. Психологія впливу. Харків: Книжковий Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. 368 с.
52. Ярощук Н.П. Психологія пізнавальних процесів. Луцьк : ФОП Іванюк В.П. 2022, 92 с.
53. Яцина О.Ф. Психологія спілкування: Методична розробка практичних занять. Ужгород, 2011. 64 с. http://surl.li/mlftxc

Ярощук Н. Психологія міжособистісної взаємодії: навчально-методичний посібник. **Луцьк: ФОП Мажула Ю. 2026. 69 с.**

Навчально-методичний посібник містить лекційні матеріали, завдання для практичних і семінарських занять, спрямовані на формування психологічної культури та навичок ефективної міжособистісної взаємодії здобувачів освіти. Рекомендовано студентам спеціальності F3 «Комп'ютерні науки» для використання під час вивчення освітнього компонента «Психологія міжособистісної взаємодії» та самостійної роботи протягом семестру.

УДК 159.923.316.47-043.5(075.8)

Я77