

4) гіперопіка – стиль, коли батьки надмірно опікуються дитиною, де вона не може діяти самостійно, адже більшість усіх завдань за неї вирішують; це розвиває у дитини залежність, нездатність брати на себе відповідальність та бути діяльною. На жаль, таким дітям дуже складно у труднощах та стресових ситуаціях, адже завжди за них вирішували батьки [2].

Тобто, найбільш оптимальним для розвитку психологічної стійкості, є саме демократичний стиль виховання (при цьому, він повинен бути гнучким, у деяких ситуаціях може застосовуватись як авторитарний, так і ліберальний стилі).

Таким чином, можна виокремити такі складові сімейних взаємин, що позитивно впливають на психологічну стійкість підлітків: емоційно-близькі, довірливі взаємостосунки. у яких присутня любов, прийняття та взаємоповага; створення атмосфери, у якій розвивається самостійність, впевненість у своїх силах; резильєнтність самих батьків; оптимальний стиль виховання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Булах. І.С. Психологія особистісного зростання підлітків: реалії та перспективи. Вінниця, 2016. 340 с.
2. Гончарова Н.О., Горбенко Ю.Л., Калюжна Ю.І., В.А. Лавріненко В.А. Психологія розвитку особистості у підлітковому та ранньому юнацькому віці: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів. Полтава, 2018. 342 с.
3. Дудка Т. Психологічні особливості стресостійкості особистості. Пізнавальний та перетворювальний потенціал історичної психології як науки: матеріали IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції(м. Одеса, 2 лютого - 2 березня 2017 р.). Одеса: ОНУ імені І. І. Мечникова, 2017р. С. 76-77.
4. Моргуn В.Ф. Психологія особистості в педагогіці А.С. Макаренка. Полтава, 2002. 84 с.
5. Сичинська М. Теоретичні аспекти впливу батьківсько-дитячих взаємин на формування резильєнтності підлітка. Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 12. Психологічні науки. 2022. № 18 (63). С. 64-75.

*Козачук Євгеній
Науковий керівник – доц. Свідерська Галина*

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ ТРЕНІНГ ЯК ЗАСІБ РОЗВИТКУ ЯКОСТЕЙ УСПІШНОГО ПЕРЕГОВОРНИКА

Переговори – це те, що супроводжує усе наше повсякденне життя. На роботі ми можемо обговорювати варіанти свого підвищення по службі чи можливості збільшення заробітної платні, домовлятися з продавцем про ціну автомобіля на ринку. Подружжя може радитися про придбання меблів і ремонт у квартирі, а лідери політичних партій зустрічатися з опонентами за столом переговорів, щоб вирішити важливі для країни проблеми. Чи то в сфері бізнесу, чи в урядових справах, чи в колі сім'ї, люди досягають згоди завдяки переговорам.

Переговори є основним засобом отримати від інших те, чого ми дійсно хочемо, вони є такою формою вербальної взаємодії між людьми, завдяки якій сторони спілкування чи конфлікту можуть домовитися про щось спільне. На думку американських спеціалістів Р.Фішера та В.Юрі, переговори – це процес, коли двоє чи більше осіб (або груп), в яких є

спільні або конфліктні цілі, обговорюють пропозиції щодо умов досягнення можливої згоди. Відтак за їхнім образним висловом, переговори можуть бути «розумною, ефективною і приємною грою», активною діяльністю сторін для знаходження оптимального для всіх розв'язання проблем [4, с.9].

Навчання майбутніх медіаторів за спеціальністю 053 «Психологія» не може не включати академічної підготовки з курсу психології переговорів. На наше переконання, розвиток професійно важливих особистісних якостей та формування умінь і навичок проводити ефективні переговори варто здійснювати й у вигляді тренінгових занять із здобувачами другого (магістерського) рівня вищої освіти.

Тренінг як активне соціально-психологічне навчання є способом формування професійних знань, умінь і навичок через різноманітні психотехнічні вправи. Як відомо, використання методів активного навчання дозволяє засвоювати 70% інформації, а практичних вправ - до 90% (О.Сидоренко). Тому тренінг є інтерактивною формою навчання та роботи над собою, в якому учасник за допомогою взаємодії з іншими вчиться адекватно сприймати себе, розвивати власний потенціал і здібності, навички міжособистісного спілкування, самопізнання і саморегуляції. Як підкреслює Є.Карпенко, «груповою формою тренінгів дозволяє досить легко моделювати процес міжособистісної взаємодії, обігрувати різноманітні складні життєві ситуації та знаходити адекватні та ефективні шляхи їх вирішення. Завдяки груповій фасилітації підвищується пізнавальна активність членів групи, збільшується працездатність, зростає ефективність навчання та інтенсивність роботи над собою, а також виникає можливість надання психологічної підтримки окремим учасникам тренінгу»[2, с.7].

Тому ми вважаємо, що психологічний тренінг як активна форма навчання може бути спрямований на формування у магістрантів професійних знань та практичних навичок ведення переговорів. В умовах тренінгової форми занять здобувачі другого рівня вищої освіти засвоюють необхідні теоретичні знання із психології переговорної діяльності та формують уявлення, вміння і навички ведення переговорів у складних професійних ситуаціях.

На інтерактивних заняттях соціально-психологічного тренінгу магістранти вивчають основні принципи й прийоми ведення переговорів, розглядають питання психологічної підготовки й структуру переговорного процесу в цілому. Під час виконання тренінгових вправ вони вчаться проводити переговори через уміння домовлятися з опонентом, шукати компромісне рішення, розв'язувати конфлікти, формуючи цілісну систему знань про переговори, основні стилі та тактики їх ведення.

Також важливими є вправи, спрямовані на засвоєння психологічних складових спілкування на переговорах, зокрема, щодо формування емоційного враження про людину, впливу зовнішності, стилю одягу, емоційного стану на поведінку під час переговорів та на професійний імідж переговорників, правила виникнення атракції як взаємної привабливості, розуміння і прийняття один одного у взаємодії, встановлення позитивних стосунків.

Одним із методів роботи на тренінгу є анкетування та психодіагностика. На першому занятті учасники заповнюють анкету і діляться своїми міркуваннями наступного плану:

що таке, на їхню думку, переговори;

чи мають відношення переговори тільки до державних справ (наприклад, переговори між партіями, урядами) чи також до повсякденного життя;

яких справ повсякденного життя можуть стосуватися переговори? Про що і з ким можна домовлятися?

чи доводилося їм брати участь у переговорах? Якщо так, то чого вони стосувались?

які якості повинна мати людина, яка проводить переговори?

якого віку вона повинна бути? Чи вік не має значення?

якби вони склали перелік навчальних дисциплін, необхідних майбутньому переговорнику, то що би це були за дисципліни?

Щодо діагностики, то, на нашу думку, важливими є методика дослідження професійної ідентичності (Л. Шнейдер), опитувальник емоційного інтелекту (Н.Холла), в якій визначається рівень парціального та інтегративного емоційного інтелекту, а також показники емоційної обізнаності (усвідомлення та розуміння своїх емоцій), управління власними емоціями - емоційна гнучкість, довільне керування емоціями, самомотивація як управління поведінкою за рахунок управління емоціями, емпатія - розуміння емоцій інших людей, вміння співпереживати поточному емоційному стану іншої людини, а також готовність надати підтримку; розпізнавання емоцій інших людей як вміння зрозуміти стан людини з міміки, жестів, відтінків її мови.

Завдяки «П'ятифакторному особистісному опитувальнику «Велика п'ятірка» Р. Маккраї та П. Кости діагностуються такі якості майбутніх переговорників, як відкритість досвіду, сумлінність, екстраверсія, доброзичливість, нейротизм. Також мотивації розвиватися сприяють отримані магістрами результати за методикою самооцінки лідерських здібностей (Н.П.Фетіскіна) та методикою В.В.Синявського і Б.А.Федоришина «Комунікативні та організаторські здібності» (КОС-2).

Тренінгові заняття виробляють вміння правильно вибудовувати та організувати комунікацію у переговорній взаємодії між партнерами, готують як до першого контакту (передпереговорний етап), так і навчають аналізувати особливості ходу переговорів після їх завершення, мати практичні навички з управління переговорною діяльністю, з розробки підходів до проведення переговорів та відповідних тактичних прийомів, з визначення типових помилок, які зустрічаються на різних етапах переговорів, розпізнавання й подолання маніпуляцій у ході спілкування та врахування психологічних і соціокультурних чинників. Усі згадані активності під час проведення соціально-психологічного тренінгу покликані розвивати професійно значущі якості та вміння майбутніх переговорників, які дозволять їм бути успішними в недалекому майбутньому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Восс К., Рез Т. Ніколи не йдуть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. К.: Наш формат, 2019. 264 с.
2. Карпенко Є.В. Основи психотренінгу: навч. посібник. Дрогобич: Просвіт, 2015. 78 с.
3. Тренінг організації ведення переговорів: конспект лекцій / Укл.: С.С. Яремчук. Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2010. 108 с.
4. Ury W. Getting to Yes with yourself and other worthy opponents. Harper Collins, 2015. 161 p.

Коцюк Наталія
Науковий керівник – доц. Адамська Зоряна

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ТРИВОЖНОСТІ У МОЛОДШИХ ШКОЛЯРІВ

В умовах нестабільного сьогодення все частіше розвиток дитини супроводжується негативними переживаннями, зокрема, високою тривожністю, що перешкоджає повноцінному становленню особистості.

Тривогу як стан і як рису, яка виникає у процесі адаптації до середовища та виконання різних видів діяльності, вивчали Ю. Александровський, Ф. Горбов, А. Леонова, Н. Пасинкова, Я. Рейковський, К. Сантросян, А. Тутундісян, Ю. Ханін, Х. Хекхаузен та ін.

У дослідженнях закордонних науковців (І. Бюллер, Т. Брін, Ц. Гулсбі, П. Перетті, М. Роджерс, К. Свінсон та ін.) тривога розглядається як емоційний стан, який виникає в ситуаціях невизначеної небезпеки, пов'язаної з очікуванням невдач у соціальній взаємодії та несприятливого розвитку подій. Тривога може носити як конструктивний (мобілізуюча ситуативна тривожність), так і деструктивний (дезорганізуюча особистісна тривожність) характер. Тобто стан тривоги визначається як змінний психічний стан, який характеризується суб'єктивним відчуттям напруги, побоювання, підвищенням активності нервової системи.

Водночас тривожність розглядається як реакція на соціальні впливи при певних індивідуальних психофізіологічних особливостях (М. Авенер, Г. Айзенк, В. Кисловська, М. Ландерс, Н. Лисенко, В. Мерлін, Ч. Спілбергер та ін.). Тривожність визначається як відносно стійка психічна структура з відповідними їй шаблонами поведінки, які виражаються в тенденції реагувати на ситуації, що сприймаються як загрозові, збільшенням стану тривоги. Тривожність є суб'єктивним проявом неблагополуччя особистості.

Особливої уваги сьогодні потребує проблема тривожності у молодших школярів. Так, при розгляді цього питання основна увага приділяється вивченню таких її чинників, як соціальна ситуація розвитку дитини, особливості сімейних стосунків та взаємодія вчителів і вихователів з дітьми в процесі виконання різних видів діяльності (С. Васьківська, А. Співаківська, Т. Титаренко та ін.). У низці досліджень значна увага приділялась проблемі профілактики і корекції тривожності (Р. Ассаджолі, Л. Долинська, Ш. Левіс, М. Раттер К. Роджерс, Л. Уманець, Н. Чепелева, Т. Яценко та ін.).