

2. Кармошев Н.И. Современные биохимические методы исследования в ветеринарии и зоотехнии./Н.И. Кармошев- М.: Колос, 1971.288 с.
3. Карташев Н.Н. Практикум по зоологии позвоночных./Н.Н. Карташеви др. – М.: Высшая школа, 1981. – 201 с.
4. Самарський С.Л. Зоологія хребетних./С.Л. Самарський– К.: Вища школа, 1984. – 185с.
5. Татаринів К.А. Фауна хребетних заходу України./К.А. Татаринів. Львівський університет, 1973. – 255с.
6. Літопис природи. Книга 2,1991-1992. Розділ 2. – Гримайлів, 1991-1992. с. 200.

Копаниця Л.

Науковий керівник – доц. Дідора М. І.

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СПОСОБІВ ВПЛИВУ НА ЛЮДИНУ В ПРОЦЕСІ СПІЛКУВАННЯ

Актуальність проблеми: Життєдіяльність людей пов'язана із соціальним впливом, тобто з обставинами, в яких люди взаємодіють і здійснюють вплив на поведінку один одного. Психологічний вплив дозволяє змінити стан людини, психічні процеси і властивості особистості. Він є безперечним атрибутом процесу спільної діяльності людей. Психологічний вплив відіграє важливу роль в процесі формування і функціонування всіх явищ суспільної психіки. Вміння чинити вплив та уникати небажаного – є обов'язковою умовою успішної соціалізації.

Аналіз наукових досліджень: Значущість проблеми взаємодії висвітлюється у працях багатьох вітчизняних (Г. Андрєєва, О. Бодальов, А. Деркач, Є. Доценко, Г. Ковальов, О. Ковальов, В. Куліков, Б. Ломов, С. Максименко, В. М'ясіщев, В. Ольшанський, К. Платонов, В. Рибалка) і зарубіжних дослідників (Р. Бейлз, Т. Клаус, Р. Кратчфілд, Дж. Морено, Т. Парсонс та інші). Різним аспектам проблеми впливу присвячені дослідження Є.Л. Доценка, Г.О. Ковальова, І.П. Манохи, О.В. Сидоренко, В.О. Татенка, Ф. Зімбардо, Д. Майерса, С. Мілграма, Р. Чалдіні та ін.

Мета роботи: Дослідити особливості здатності учнів піддаватись психологічному впливу та чинити вплив на інших.

Виклад основного матеріалу:

Аналіз наукових джерел (Ф. Зімбардо, В. Куліков, Г. Ковальов, Б. Ломов та ін.) показав, що психологічний вплив у межах взаємодії людини з людиною (особистість з особистістю) у спілкуванні розуміється як міжособистісний психологічний вплив, що є невід'ємним атрибутом нашого повсякденного життя. Міжособистісний психологічний вплив може досягнути бажаних результатів тоді, коли суб'єкт впливу володіє набором спеціальних, професійних умінь: уміння визначати і формулювати конкретні цілі й завдання впливу, які враховують вимоги суспільства чи аудиторії; вміння швидко розбиратися в тих людях, на яких повинен спрямовуватися вплив, розуміти їх психологічні особливості та стан; уміння вибирати найбільш ефективні способи і прийоми психологічного впливу, враховуючи при цьому мету і особливості того, на кого він спрямований. Розрізняють спрямований (прямий) і неспрямований (непрямий) вплив. У першому випадку суб'єкт ставить перед собою завдання досягти певного результату від об'єкта впливу, що проявляється зазвичай у переконанні, навіюванні і маніпулюванні, а в другому — подібне завдання не ставиться, однак ефект впливу виникає, проявляючись передусім у дії зараження та наслідування займає значне місце в загальній психології й у психології особистості [4].

— **Переконання.** Переконавання передбачає "м'який" вплив на індивіда, який має на меті радикально скорегувати його погляди, щоб цим вплинути на подальшу поведінку. Соціально-психологічний механізм переконання передбачає, з одного боку, цілеспрямований, усвідомлюваний характер впливу, застосування аргументів і фактів, дотримання логіки доведення і обґрунтування, апелювання до істинності і значущості, а з другого – свідоме, уважно-критичне ставлення реципієнта до змісту інформації, що йому пропонується, і до способу її подання [5].

— **Навіювання.** Протилежним переконанню по своєму механізму є навіювання – процес психічного впливу на людину при ослабленому контролі його свідомості і некритичній оцінці змісту сприйманих повідомлень. Ефективність навіювання визначається:

властивостями того, хто його здійсне; особливостями людини, яка піддається навіюванню; взаєминами партнерів по спілкуванню. Ступінь навіювання підвищується із збільшенням кількості людей в групі, а також із зменшенням їх віку [1].

— **Маніпулювання.** Маніпуляція розуміється як негативний інформаційно-психологічний вплив на особистість, її уявлення, емоційно-вольову сферу, на групову і масову свідомість, як інструмент психологічного тиску з метою явного чи прихованого спонукання індивідуальних і соціальних суб'єктів до дій в інтересах окремих осіб, груп чи організацій, що здійснюють цей вплив[4].

— **Психічне зараження.** Зараження – несвідома, мимовільна схильність людини певним психічним станам. В результаті спостерігається ефект багаторазового взаємного посилення емоційного впливу партнерів по спілкуванню по моделі звичайної ланцюгової реакції. Це явище супроводжує масові акції, публічне сприйняття ораторських виступів, витворів мистецтва. При цьому його ефект буде тим більше, чим більше величина аудиторії і ступінь емоційної напруги людини, що впливає на аудиторію [2].

— **Наслідкування.** Наслідкування – відтворення індивідом певних зовнішніх рис і зразків поведінки, дій, вчинків, що характеризуються емоційною і раціональною спрямованістю. Під його впливом формуються не тільки прості звички діяльності, але і духовні цінності, ідеї, смаки, манери поведінки. Особливо велике значення наслідкування має на ранніх етапах становлення і розвитку людини [4].

Ефективність психологічного впливу, здійснюваного при безпосередній взаємодії, в значній мірі залежить і від невербального компонента. Невербальна поведінка — найрізноманітніші рухи (жести, експресія обличчя, пози, інтонаційно-ритмічні особливості голосу, дотик), які виражають психічні стани людини, її ставлення до партнера, до ситуації спілкування загалом. Невербальні компоненти у повному значенні стають засобами тільки при їх свідомому використанні [2].

Експериментальне дослідження було проведено у загальноосвітній №1 м. Березани. Вибірка складала 50 учнів 10-11 класів. Використані дві методики: “Наскільки легко Вам вдається впливати на людей” і “Чи схильні Ви піддаватись чужому впливу?”

а) Якісний і кількісний аналіз дослідження за методикою “Наскільки легко Вам вдається впливати на людей” показавшо:

Більшість обстежуваних, а саме 52% (26 учнів) характеризуються низьким рівнем схильності піддаватися чужому впливу. Вони мало залежать від думки оточення, часто вступають в конфлікти, проявляють надмірну впертість, у відстоюванні своїх поглядів, не завжди послідовні, об'єктивні.

- 24% обстежуваних (13 учнів) мають середній рівень схильності піддаватися чужому впливу. Особливістю учнів, що належать до цієї групи є висока контактність, відкритість до інформації. Такі особи рідко вступають у конфлікти, проте у спілкуванні з друзями часто віддають лідерство іншим. Мають власну думку та можуть її відстояти, однак легко опиняються під впливом інших людей, схильні до поширення чуток.

- 22% обстежуваних (11 учнів) досліджуваних володіють порівняно високою схильністю піддаватися психологічному впливу. Цих учнів характеризують такі якості як: незібраність, розгубленість, несамостійність. Представники цієї групи є природними носіями норм, відрізняються м'якістю в спілкуванні, здатністю “розчинитися” у цінностях та інтересах іншого (рис.1).



Рис.1. Де, А-низький рівень схильності піддаватися впливу; Б-Середній рівень схильності піддаватися впливу; В-Високий рівень схильності піддаватися психологічному впливу.

б) Якісний і кількісний аналіз дослідження за методикою “Чи схильні Ви піддаватись чужому впливу?” показав що:

Серед обстежуваних учнів 36% (18 осіб) можуть з легкістю впливати на своє безпосереднє оточення. Вони намагаються маніпулювати іншими за допомогою активних методів, не демонструють своєї слабкості у стосунках. Неабияке задоволення знаходять у контролі над іншими людьми, у реалізації своєї ролі “гнобителя”. Однак ці люди у прагненні до задоволення обмежені відчуттям власного безсилля. Тому для них особливо значуща система прав і обов'язків, табелів, рангів, яка дає змогу ставитися до інших людей як до маріонеток.

Ще 36% обстежуваних (18 осіб) мають здібності до здійснення впливу на людей, проте вони розвивають і використовують їх дуже рідко. І хоча вони наділені даром впливати, проте часто бувають надто стриманими та пасивними, що не дозволяє їм реалізовувати свої можливості.

28% досліджуваних (14 учнів) мають низьку здатність чинити певний психологічний вплив. Такі особи вирізняються невпевністю у собі, як правило, низькою самооцінкою, гострим сприйняттям критичних зауважень в свою адресу, та надмірною поступливістю(рис. 2).



Рис.1 Де, а-Здатність здійснювати психологічний вплив є високою; б-Середній рівень здатностіздійснювати психологічний вплив; в-Здатність здійснювати психологічний вплив є дуже низькою.

Таким чином, проаналізувавши результати дослідження з використанням обох методик, можемо зробити висновок: більшість учнів володіють високою стійкістю по відношенню до впливів, які на них здійснює чи може здійснювати оточення. Проте частина тих школярів, що здатні чинити ефективний психологічний вплив є доволі малою. Це пояснюється тим фактом, що у старшому шкільному віці значна кількість учнів вже мають достатньо сформовану систему ціннісних орієнтацій, власний світогляд, більш адекватну самооцінку,вольову та інтелектуальнусфери та характеризується високим рівнем самосвідомості,тому—вони переважно проявляють стійкість щодо будь-яких спроб здійснити на них вплив. Хоча, як зазначалось, кількість тих, хто може та вміє самостійно здійснювати макимально ефективний міжособистісний вплив є невеликою, що пояснюється, насамперед, віковими особливостями досліджуваних: у юнацькому віці учні часто можуть характеризуватися високим ступенем навіюваності, невпевненістю у собі, низькою самооцінкою та відчуттям власної неповноцінності, що є причиною як їх нездатності чинити психологічний вплив, так і протистояти йому. Таким чиномпроцес впливу взаємовпливу залежить від індивідуальних психологічних особливостей тих, хто впливає і тих, хто стає об'єктом впливу.

З метою поліпшення взаємодії між учнями необхідно ознайомити старшокласників із основними методами та механізмами здійснення взаємовпливу у процесі спілкування, що сприятиме їхньому культурному розвитку та соціалізації дозволить покращити ефективність їх взаємодії і сприятиме соціалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андреева Г. М. Социальная психология [Учебник для фак. психологии ун-тов]. Москва: Изд-во МГУ, 1980.- 384с.

2. Кабаченко, Т.С. Методи психологічного впливу: Навчальний посібник [Текст]/Т.С. Кабаченко. - М.: Пед. про-во Росії, 2000. - 540 с.
3. Ковалев Г.А. Теория социально-психологического воздействия.- В кн.: Основы социально-психологической теории /Г.А.Ковалёв / Под общей редакцией А.А.Бодалева и А.Н.Сухова.- М., изд. Международной педагогической академии, 1995. -С.352.
4. Манипулятивное воздействие и рефлексивное управление/ Психологический журнал, №6, Т. 17, 1996, с. 139 – 144.
5. Самборська О. В. Соціально-психологічні механізми переконуючого впливу: Дис. канд. психол. наук: 19.00.05 /О.В.Самборська; Київський ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 1997. – 190 с.

Ковбаса О.

Науковий керівник – асист. Яворівський Р. Л.

ХАРАКТЕРИСТИКА ВИДОВОГО СКЛАДУ РОДИНИ *LAMIACEAE* L. ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Родина Губоцвіті (*Lamiaceae* L.) – нараховує близько 200 родів і понад 3 500 видів, поширених майже по всій земній кулі, особливо багато їх в областях із сухим і жарким кліматом, зокрема у Середземномор'ї. В Україні в дикому стані росте 170 видів Губоцвітих. Флористичні дослідження у планетарному масштабі так чи інакше проєктуються на регіональний рівень, тому аналіз флористичного складу родини *Lamiaceae* у межах Тернопільської області є актуальним й має вагоме практичне значення.

Об'єктами дослідження були ті види родини *Lamiaceae*, які зростають у природно-кліматичних умовах Тернопільської області, зокрема в умовах її природної флори.

Метою досліджень було встановлення кількісного складу представників родини, що зростають на території області, аналіз ареалів їх місцезростань з метою виявлення популяцій червонокнижних, ендемічних та реліктових видів, а також розробка комплексу заходів, спрямованих на оптимізацію природокористування Тернопільщини.

Для досягнення мети необхідно було вирішити наступні **завдання**:

- проаналізувати фізико-географічні умови району дослідження щодо сприятливості зростання у ньому представників родини Губоцвіті;
- навести загальну ботанічну характеристику родини, її родів та видів у флорі Тернопільської області;
- скласти анотований список видів родини *Lamiaceae*, поширених на території області;
- з'ясувати практичне значення представників родини;
- розробити та запропонувати комплекс заходів, спрямованих на охорону та раціональне використання видів родини Губоцвіті у межах досліджуваного регіону.

Для реалізації мети досліджень та вирішення поставлених завдань було використано наступні **методи**: аналіз основних літературних джерел, здійснення маршрутно-експедиційних досліджень у різні типи фітоценозів з метою виявлення місцезростань представників родини у межах Тернопільської області, збір фотографічного матеріалу та гербарних зразків.

Практична значимість матеріалів досліджень полягає в тому, що вони можуть бути ефективно використані для оптимізації природокористування у регіоні, спеціалістами з охорони навколишнього середовища, а також окремі результати можуть бути успішно використані при викладанні лекційного курсу «Ботаніка» (систематика вищих рослин).

Представники родини Губоцвіті поширені майже по всій земній кулі, особливо в місцях із сухим і жарким кліматом. За життєвими формами представники родини – переважно трави, рідше напівкущі або кущі (у тропіках), з чотиригранними стеблами і навхрест супротивними листками. Квітки двостатеві, іноді різнорідні, зазвичай зигоморфні, рідше майже актиноморфні, з подвійною п'ятичленною оцвітинуою. Чашечка зрослолиста, трубчаста або дзвоникоподібна з п'ятьма зубцями, чи двогуба; віночок з п'яти пелюсток, часто двогубий, нижня губа трилопатева, верхня – дволопатева, іноді віночок здається одногубим через недорозвинутість верхньої губи або схожим на актиноморфний; тичинок чотири, вони зрослися з трубочкою віночка; іноді внаслідок редукції їх буває тільки дві; маточка складена з двох плодолистиків, з верхньою спочатку двогніздою, а потім чотиригніздою зав'язю. Квіти зібрані у волоті, китиці або голівки, часто у несправжніх