

ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЕМПАТІЙНОСТІ ТА СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ У КОНФЛІКТІ У СТУДЕНТІВ-ПСИХОЛОГІВ

Афанасьєва Наталя Євгенівна

Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

м. Харків, Україна

afanaseva_natali@ukr.net

Анотація. У статті представлений аналіз взаємозв'язку між емпатичними здібностями, тенденціями та стилями поведінки у конфлікті у досліджуваних студентів-психологів, який виявив наявність прямого та зворотного зв'язку між цими показниками. Загальна тенденція свідчить, що чим вищим є рівень емпатії у досліджуваних, тим менш агресивні форми поведінки у конфлікті вони обирають. Слід зазначити, що серед стратегій поведінки у конфлікті переважають компроміс та співпраця. Ймовірно це пов'язано з двома основними чинниками – статтю досліджуваних (у групі переважають дівчата) та професійною спрямованістю (психологія). Але це припущення потребує додаткового аналізу. На основі проведеного психодіагностичного дослідження розроблена програма соціально-психологічного тренінгу, спрямованого на оптимізацію емпатійності майбутніх психологів.

Ключові слова: емпатія, конфліктність, стратегії поведінки у конфлікті, фахівці-психологи.

Abstract. Abstract. The article presents an analysis of the relationship between empathic abilities, tendencies and styles of conflict behavior in the studied psychology students, which revealed the presence of a direct and inverse relationship between these indicators. The general trend shows that the higher the level of empathy among the subjects, the less aggressive forms of behavior they choose in the conflict. It should be noted that among the strategies of behavior in the conflict, compromise and cooperation prevail. This is probably due to two main factors - the gender of the subjects (girls predominate in the group) and professional focus (psychology). But this assumption needs additional analysis. Based on the conducted psychodiagnostics research, a social-psychological training program aimed at optimizing the empathy of future psychologists was developed.

Key words: empathy, conflict, behavior strategies in conflict, psychologists.

Одним з найважливіших завдань подальшого розвитку України є гуманізація суспільства, яка вимагає формування нового типу взаємин між людьми стосунків, побудованих на людяності, пошані до індивідуальності кожного. Особливої актуальності набуває процес затвердження нових цінностей, де головним є розвиток духовної культури особистості, невід'ємною частиною якої є емоційна зрілість, багатство відчуттів, здібність до співпереживання, співчуття, уміння радіти за іншого. Але ті етичні, естетичні й інтелектуальні відчуття, які характеризують міжособистісні стосунки дорослої людини, не є даними від народження. Вони виникають і формуються, згідно теорії культурно-історичного розвитку психіки Л. С. Виготського, під впливом виховання, в процесі привласнення досягнень попередніх поколінь, в процесі активності особистості. На думку багатьох дослідників, найбільш важливим і значущим у вихованні особистості, розвитку її емоційної сфери є формування соціальних емоцій і відчуттів, які сприяють процесу соціалізації, становленню взаємин з оточуючими.

Емпатія є провідною соціальною емоцією і, в найзагальнішому вигляді визначається, як здатність індивіда емоційно відкликатися на переживання інших людей. Вона припускає суб'єктивне сприйняття іншої людини, проникнення в її внутрішній світ, розуміння її переживань, думок і відчуттів.

У сучасній психології емпатію зазвичай трактують або як здатність розуміти світ переживань іншої людини, або як здатність залучатися до емоційного життя іншого, розділяти

його переживання. Аналіз існуючих визначень емпатії, дозволив виділити чотири таких, що зустрічаються найчастіше:

- 1) розуміння почуттів, потреб іншого;
- 2) спільне відчуття події, об'єктів мистецтва, природи;
- 3) афективний зв'язок з іншим, відчуття стану іншого або групи;
- 4) властивість психолога (психотерапевта).

Відповідно, емпатія трактується як емоційний стан, який виникає у суб'єкта при спогляданні переживань іншої людини (Т. І. Пашукова, Е. Stotland); афективний стан, що проявляється як співчуття, як здатність долучитися та розділити емоційний стан іншої людини (Т. П. Гаврилова, О. Д. Кайріс, Л. П. Стрелкова); інтелектуальний процес, як спосіб розуміння іншої людини (Р. Б. Карамуратова, L. Cottrel, R. Dymond); інтелектуальна реконструкція внутрішнього світу іншої людини (U. Bronfenbrenner, J. Harding, M. Gallwey); інтуїтивне пізнання емоційного стану іншої особистості (А. Г. Ковальов, Т. Шибутані); здібність передавати партнеру по спілкуванню своє розуміння його переживань (Д. Майєрс, К. Роджерс, І. М. Юсупов); поєднання афективних, когнітивних та конативних компонентів (Л. Н. Джрнзян, Н. І. Сарджвеладзе); мотив альтруїстичної поведінки (М. М. Обозов, П. В. Симонов), цілісне ієрархічно структуроване утворення, що має свої рівні відображення переживань (Л. П. Журавльова).

В процесі навчання професійних психологів особливу увагу, на наш погляд, слід приділяти розвитку комунікативних здібностей, оскільки специфіка роботи психолога полягає в умінні зрозуміти та відчувати іншу людину, її проблеми і переживання, прийняти і допомогти тому, хто звернувся за допомогою. Таким чином, важливою професійною особливістю, нормативною вимогою до особистості психолога виступає його здатність отримувати новий досвід, здібність до поєднання рольових етичних стандартів з великою екзистенціальною «ємкістю» власного «Я» і, головне, здібність до вільного вибору, дії в межах власного життєвого світу. Тому питання професійної підготовки таких фахівців традиційні на рівнях, властивих решті професій (нормативно-рольовому і «технологічному»), але специфічні і нетрадиційні, тому, що диктують іншу логіку професійної підготовки і професійної ідентифікації, на рівні особистості, де на місце зовнішніх розпоряджень, умінь і «техніки» стає особисте «Я», його когнітивний, поведінковий, емоційно-емпатійний і екзистенціально-смысловий потенціал.

Питанням конфліктів присвячені праці багатьох видатних учених, а саме: В. А. Сисенко, І. С. Голода, Н. Г. Юркевича, М. Я. Соловйова, Г. А. Гурко, А. І. Шиповалова Н. В. Гришиної та інших. Вони прийшли до єдиного розуміння конфлікту як біполярного явища (протистояння двох осіб, позицій тощо), такого, що проявляє себе в активності сторін, яка спрямована на подолання суперечностей, причому сторони представлені активним суб'єктом (суб'єктами). Разом з тим недостатньо вивченим залишається питання про вплив рівня емпатії особистості на ступінь конфліктності, що і послужило підставою вибору напряму дослідження.

Професіоналізація взагалі, і психолога-професіонала зокрема, є тривалим і навіть суперечливим процесом. Іноді, в процесі аналізу феномену професіоналізації, виділяють розвиток професійних знань і професійних умінь, між якими існують досить складні взаємини. Знання частіше носять усвідомлюваний характер. А ось вміння – менш усвідомлювані і формуються в більш тривалому процесі. Спочатку вміння освоюються на рівні свідомості, потім по мірі освоєння вміння воно все менш усвідомлюється, все більше «автоматизується», адже неможливо кожен раз замислюватися про всі свої дії і конкретні операції. Тому дуже часто хороший фахівець, не може розповісти, як і чому він так добре працює. Але іноді необхідно замислюватися про свою працю (наприклад, щоб удосконалювати її) і тоді виникає проблема з'єднання усвідомлюваного знання з неусвідомлюваним умінням, що вимагає по-новому усвідомити те, що вже освоєно. Постійні роздуми про себе і свою діяльність складає основу професійної рефлексії і багато в чому визначає рівень творчості та саморозвитку професіонала-психолога.

Відомо, що найкраще ця проблема вирішується тоді, коли професіонал починає сам комусь пояснювати, як краще працювати, тобто займається викладанням або «наставництвом». Мабуть, тому Л. П. Журавльова, Є. В. Данковцева вважають вищим рівнем розвитку професіонала рівень «наставництва», коли фахівець не просто добре сам працює, але і здатний передати свій кращий досвід іншим фахівцям [2].

Психолог-професіонал повинен бути готовий не тільки до труднощів побудови взаємин з клієнтами, але і до внутрішніх труднощів, пов'язаних з власним професійним становленням і подоланням так званих «криз професійного зростання». Лякати цих «криз» не слід, адже тільки долаючи якусь складність, можна розраховувати на справжній розвиток себе не тільки як професіонала, але і як особистості. Проблема лише в тому, щоб реалізувати цей «шанс» розвитку, адже кризи, на жаль, іноді ослаблюють людину. Тому криз треба не боятися, до них треба готуватися.

Необхідно так само відзначити, що для того, щоб стати професіоналом, необхідні відповідні підстави професійного становлення та умови, за яких можливий їх прояв.

Перша підстава – творчий підхід до справи. Професіоналізм порівнюється з творчим ставленням до справи. Професіонал безперервно народжується всередині самої роботи, на кожному її кроці. При цьому кожен наступний крок може не витікати з попереднього, а бути моментом породження чогось нового – думки, почуття, розуміння, дії. В іншому випадку людина лише реалізує стереотипи поведінки, мислення, позбавлені живої думки, почуття, подовжує раніше напрацьоване.

Внутрішнім засобом і основною умовою професійного успіху та майстерності є повна залученість в те, що ти робиш тут і зараз. Дослідники в галузі психології професіоналізму підкреслюють, наскільки важливо фахівцеві володіти цим внутрішнім засобом діяльності: «Займаючись якоюсь справою «тут і зараз», важливо вміти мобілізувати себе ... на повну віддачу сил. І віддача тут обов'язково обернеться набуттям: наші здібності – як розумові, так і фізичні, як загальні, так і спеціальні – розвиваються тільки в напруженій діяльності» [1].

Отже, професіонал це людина, яка може і повинна відповідати вимогам актуального моменту – вміти розривати свою безперервність, вивільнитися з-під влади стереотипів і породжувати абсолютно нову, гранично точну, єдино потрібну і можливу зараз відповідь. Через таку відповідь він вперше знаходить новий досвід. Становлення професіонала є рух у просторі «можливого» людини. Потрапити в цей простір і рухатися в ньому можна лише у винятково зібраному стані («повної відсутності»).

Друга підстава – це органічне переплетення, єдність процесів професійної діяльності та життя. Треба сказати, що кращі випускники факультету психології це усвідомлюють: «Я не сприймаю свою професійну діяльність як щось окреме або інше по відношенню до життя. Навпаки, професійні ситуації для мене виявляються такими ж серйозними (в якомусь сенсі «бути чи не бути»), як і життєві. Точніше сказати, професійні ситуації життя» (з матеріалів інтерв'ю з випускниками психологічного факультету Харківського національного університету).

Можна сказати, що діяльність професіонала завжди має особистісний сенс, тобто в ній завжди відбивається і втілюється особистість. У всьому, що він виробляє, будь то об'єкти, думки чи вчинки, він і відповідає собі, і в той же час дізнається про самого себе.

Третя підстава, без якої неможливий процес професійного становлення, – рівень розвитку ціннісно-сислової сфери. Вчені звертають увагу на те, що саме ціннісно-сислова сфера професіонала є тією найвищою інстанцією, яка або сприяє розквіту творчості, або руйнує цей процес.

Важливо відзначити, що студенти потребують спеціального опрацювання свого ціннісно-сислового простору, в усвідомленні місця та ролі в ньому професійних цінностей і охоче і з великим інтересом включаються в цю роботу. Допустимо використання будь-яких розвиваючих методик, де викладач і студент спільно оформляють і осмислюють суб'єктивну реальність

студента. Так, в процесі спільної роботи створюються умови, для того щоб студенти самі відкривали можливості своєї майбутньої професії та орієнтири свого професійного становлення.

Важливо, також відзначити, що діяльнісний підхід разом з постулатом безпосередності вивів за межі психологічного розгляду та безпосереднього переживання психічного, замінивши його такими поняттями, як діяльність, інтеріоризація, чуттєва тканина свідомості тощо [3].

Феноменологічний підхід допомагає утримати «територію психічного». Феноменологічний досвід – це та рефлексія, в якій нам стає доступним психічне в його власній сутності, причому рефлексія, яка послідовно проводиться, так, що специфічне життя «Я», свідомості не тільки поверхнево оглядається, але есплікується в спогляданні у відповідності із власними суттєвими складовими частинами.

Феноменологічна програма дослідження призвела до необхідності вирішення проблеми інтерпсихічного. Якщо відправним пунктом аналізу є життя окремого «Я», необхідно зрозуміти, як можна трактувати такі соціально-психологічні феномени, як спілкування і взаємодія, комунікація, розуміння і трансляція досвіду.

Психолог виступає як дослідник індивідуального життя людини, впливає на неї, отримуючи необхідну для цього психологічну інформацію, він стає (на якийсь час) частиною життя іншої людини. Цьому сприяє високий рівень розвитку емпатійних здібностей. У нашому дослідженні ми ставили за мету визначити який є взаємозв'язок між рівнем розвитку емпатії та стратегіями поведінки у конфліктних ситуаціях.

У дослідженні брали участь студенти-психологи 2 та 3 курсів психологічного факультету Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна, в кількості 47 осіб.

Вибір досліджуваних обумовлений тим, що для успішного виконання професійної діяльності людина повинна мати певний набір психологічних якостей, необхідних для професії, які трактуються як професійно важливі якості. Однією з таких якостей психолога є емпатія. З погляду психології, здатність до емпатії вважається нормою. Вона присутня в кожній людині, але на різних рівнях – одні люди, розвивають в собі емпатію дуже сильно, а інші майже не чутливі до чужих переживань.

Людині, що в належній мірі володіє цією якістю, безумовно, простіше налагодити спілкування з клієнтом, що робить емпатію професійно важливою якістю для фахівців безлічі професій типу «людина-людина».

Встановлено, що емпатійна здібність індивідів зростає, як правило, із зростанням життєвого досвіду; емпатія легше реалізується у разі схожості поведінкових і емоційних реакцій суб'єктів. Вона є частиною «емоційної культури», яка відповідає за соціальні навички, що допомагають успішній взаємодії людей. У міжособистісних стосунках рівень емпатії учасників виявляється в умінні запобігти, а так само вирішити конфліктну ситуацію найбільш сприятливими способами для обох партнерів.

У дослідженні використано психодіагностичні методики:

Опитувальник «Шкала емоційного відгуку» А. Меграбяна і Н. Епштейна. У опитувальнику 25 тверджень, по кожному з яких досліджуваний повинен оцінити ступінь своєї згоди з ним. Досліджуваному видається лист для відповіді. Зачитується інструкція. Обробка отриманих результатів проводиться відповідно до ключа. За кожен відповідь привласнюється 1, 2, 3 або 4 бали, потім, шляхом підсумовування, підраховується загальний бал по властивості емпатії. Ступінь вираженості емпатії визначається по таблиці перерахунку «сирих» балів в стандартні оцінки шкали стенив.

«Методика діагностики рівня емпатійних здібностей» В. В. Бойко. Досліджуваний повинен оцінити, чи властиві йому запропоновані особливості, чи згоден він із твердженнями опитувальника. При обробці результатів підраховується число збігів відповідей з ключем за кожною шкалою, а потім визначається сумарна оцінка. Виділяються наступні шкали:

1. Раціональний канал емпатії.

2. Емоційний канал емпатії.
3. Інтуїтивний канал емпатії.
4. Установки, які сприяють емпатії.
5. Проникаюча здатність до емпатії.
6. Ідентифікація в емпатії.

Оцінки за кожною шкалою можуть варіювати від 0 до 6 балів і вказують на значущість конкретного параметру в структурі емпатії.

«Методика дослідження рівня емпатійних тенденцій» І. Юсупова. Використовується для дослідження емпатії (співпереживання), тобто уміння поставити себе на місце іншої людини і здібності до довільної емоційної чуйності стосовно переживань інших людей. Співпереживання – це прийняття тих почуттів, які відчуває інша людина так, якби вони були нашими власними. Отримані результати обробляються відповідно до ключа.

Методика «Визначення домінуючого стилю поведінки особистості в конфліктних ситуаціях» К. Томаса, адаптована Н. В. Гришиною. Використовується для дослідження особистісної схильності до конфліктної поведінки. Дозволяє визначити переважаючі стилі поведінки у конфлікті, які використовує досліджуваний, а саме: суперництво, співпраця, компроміс, ухилення та пристосування. Отримані результати обробляються відповідно до ключа.

Для статистичної обробки результатів використано коефіцієнт кореляції Пірсона.

Дослідження рівня розвитку емпатії проводилося за допомогою опитувальника А. Меграбяна і Н. Епштейна. Отримані результати представлені в таблиці 1, 2.

Таблиця 1

Показники емпатії студентів-психологів (у балах)

Показник	М	σ
Емпатія	72,3	9,3

Таблиця 2

Рівні розвитку емпатії у студентів-психологів (у %)

Рівень розвитку емпатії	%
Високий	33,8
Середній	46,2
Низький	20,0

Представлені результати дослідження емпатії у студентів-психологів показують, що базовий рівень вираженості емпатійних здібностей переважно середній та високий. Ми вважаємо, це пов'язано з тим, що при виборі майбутньої професії особистість оцінює наявність у себе професійно важливих якостей. Емпатія є однією з професійно важливих якостей психолога. При виборі саме цієї професії людина вирішує, чи готова вона уважно вислуховувати іншу людину, відчувати її емоційний стан, розуміти і навіть проживати ті відчуття, які переживає співрозмовник.

Крім того, слід звернути увагу на той факт, що переважна більшість студентів-психологів – це дівчата, а, як відомо, у жінок рівень розвитку емпатійних здібностей в середньому значно вищий, ніж у чоловіків.

Далі була проведена діагностика рівня емпатійних здібностей за допомогою методики В. В. Бойко. Отримані нами результати представлені в таблицях 3, 4.

Таблиця 3

Показники емпатійних здібностей студентів-психологів (у балах)

Показник	М	σ
Раціональний канал емпатії	3,3	1,9

Емоційний канал емпатії	2,8	1,4
Інтуїтивний канал емпатії	2,2	1,6
Установки, які сприяють або перешкоджають емпатії	3,5	2,1
Проникаюча здатність в емпатії	3,8	2,2
Ідентифікація	4,1	2,5

Таблиця 4

Рівні розвитку емпатійних здібностей студентів-психологів (у %)

Рівні	Раціональний канал	Емоційний канал	Інтуїтивний канал	Установки	Проникаюча здатність	Ідентифікація
Високий	43,1	43,4	37,1	45,2	48,7	48,5
Середній	34,8	29,0	41,2	38,1	42,1	35,7
Низький	22,1	27,6	21,7	16,7	9,2	15,8

Отримані результати показують, що у досліджуваних достатньо розвинуті всі емпатійні здібності. Найбільш – проникаюча здатність, ідентифікація, установки, які сприяють емпатії, емоційний та раціональний канали. Найменш розвиненим на момент дослідження є інтуїтивний канал емпатії. Таким чином, ми можемо констатувати, що раціональний канал емпатії характеризує спрямованість уваги, сприйняття і мислення людини на розуміння будь-якої людини, її стан, проблеми і поведінку. Це спонтанний інтерес до іншого, що відкриває здатність емоційного і інтуїтивного віддзеркалення партнера. Можна говорити про те, що у студентів-психологів достатньо сформована здатність щиро і спонтанно цікавитися іншими людьми, їх емоційним станом, мотивацією поведінки, думками і світоглядними установками.

Емоційний канал емпатії фіксує здатність людини входити в емоційний резонанс з оточуючими – співпереживати, брати участь у їх переживаннях. Емоційна чуйність стає засобом входження в комунікативне поле партнера. Зрозуміти внутрішній світ іншої людини, прогнозувати її поведінку і ефективно впливати можливо тільки у випадку, якщо відбулося емоційне пристосування до партнера. Співучасть і співпереживання виконують роль сполучної ланки між людьми. Як показують результати дослідження здатність спонтанно емоційно резонувати з партнером у студентів-психологів розвинута достатньо високо. Але ми припускаємо, що по мірі оволодіння професією, ці показники декілька зменшаться, оскільки ми вважаємо, що психологи повинні навчитися контролювати власні емоційні стани і не приєднуватися вмить до емоційної сфери партнера. При такому моментальному підключенні може втрачатися здатність тверезо мислити і оцінювати ситуацію. Розвиток самоконтролю за емоційною сферою, зокрема за емоційним каналом емпатії нам представляється дуже важливим.

Інтуїтивний канал емпатії дозволяє людині передбачати поведінку партнерів, діяти в умовах дефіциту інформації про них, спиратися на досвід, що зберігається в підсвідомості. На рівні інтуїції замикаються і узагальнюються різні факти про партнерів. На момент дослідження у студентів-психологів цей канал розвинений менш, ніж інші. Але ми вважаємо, що в процесі навчання у студентів-психологів отримані знання інтеріоризуються, перетворюються на особистий досвід і виявляються в процесі взаємодії з іншими людьми на рівні інтуїтивного знання і розуміння процесів, що відбуваються, особистості партнера по спілкуванню і так далі. І це є дуже цінним надбанням для професійного психолога.

У досліджуваних виявлено установки, які сприяють емпатії. Це дуже важливо для професійного психолога, тому що в іншому випадку ефективність емпатії знижується, якщо

людина прагне уникати особистих контактів, вважає недоречним проявляти цікавість до іншої особистості, переконала себе спокійно відноситися до переживань і проблем оточуючих. Подібні погляди різко обмежують діапазон емоційної чуйності та міжособисте сприйняття.

У студентів-психологів найбільш розвиненою є проникаюча здатність. Проникаюча здатність в емпатії розцінюється як важлива комунікативна властивість людини, що дозволяє створювати атмосферу відвертості, довірчості, задушевності. Розслаблення партнера сприяє емпатії, а атмосфера напруженості, неприродності, підозрливості перешкоджає розкриттю і розумінню. У майбутньому саме ця здатність сприятиме ефективності роботи у напрямках психологічного консультування, психотерапії та психокорекції.

Здатність до ідентифікації розвинена у досліджуваних дуже високо. Ідентифікація – важлива умова успішної емпатії. Це вміння зрозуміти іншого на основі співпереживань, вміння поставити себе на місце партнера. У основі ідентифікації лежить легкість, рухливість і гнучкість емоцій, здатність до наслідування. Ідентифікація – ототожнення себе з іншим, коли припущення про внутрішній стан партнера будується на основі спроби поставити себе на його місце. Якщо людина ототожнює себе з кимось, це означає, що вона будує свою поведінку так, як будує її цей інший. Якщо ж людина проявляє до нього емпатію, вона просто бере до уваги лінію його поведінки (відноситься до неї співчутливо), але свою може будувати інакше.

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що на момент дослідження студенти-психологи, які брали у ньому участь, мають достатньо розвинуті емпатійні здібності. Деякі з яких необхідно скоректувати в процесі навчання, тому що такий високий рівень їх розвитку може заважати ефективному виконанню професійних обов'язків.

Дослідження рівня емпатійних тенденцій у студентів-психологів було проведено нами за допомогою методики дослідження рівня емпатійних тенденцій. Отримані результати представлені в таблиці 5.

Таблиця 5

Показники рівня розвитку емпатійних тенденцій у студентів-психологів (у %)

Рівень розвитку емпатійних тенденцій	%
Дуже високий	4,7
Високий	33,2
Середній	37,5
Низький	16,8
Дуже низький	7,8

Отримані результати вказують на те, що у досліджуваних переважають високий та середній рівні розвитку емпатійних тенденцій. Але є студенти-психологи, що мають як надзвичайно високий, так і надзвичайно низький рівні розвитку цих тенденцій. Дуже високий рівень емпатійності вказує на наявність хворобливо розвиненого співпереживання. У спілкуванні така людина тонко реагує на настрій співрозмовника, що ще не встиг сказати ні слова. Їй важко від того, що оточуючи використовують її як громовідвід, обрушують на неї свій емоційний стан. Така людина погано відчуває себе у присутності «важких» людей. Дорослі і діти охоче довіряють їй свої таємниці і йдуть за порадою. Нерідко вона має комплекс провини, побоюється заподіяти людям клопіт; не тільки словом, але навіть поглядом боїться зачепити їх. В той же час сама дуже ранима, вразлива. Коли вона перебуває в засмучених почуттях, потребує емоційної підтримки з боку близьких людей. При такому ставленні до життя людина може опинитися близькою до невротичних зривів, тому їй слід потурбуватися про своє психічне здоров'я. Цей рівень за результатами нашого дослідження виражений у невеликій кількості студентів (4,7 %). Ймовірно, у них це пов'язано з нерозвиненим ще вмінням захищатися від емоційних перевантажень при

роботі з людьми, або з індивідуально-психологічними особливостями, які потребують корегування.

Висока емпатійність характеризується чутливістю до потреб і проблем оточуючих, схильністю багато чого їм пробачати. Із щирим інтересом така людина ставиться до людей. Їй подобається «читати» їх особистість та «заглядати» в їх майбутнє, вона емоційно чуйна, товариська, швидко встановлює контакти з оточуючими і знаходить спільну мову. Оточуючі цінують її душевність. Вона прагне не допускати конфлікти і знаходити компромісні рішення. Добре переносить критику на свою адресу. У оцінці подій більше довіряє своїм відчуттям і інтуїції, ніж аналітичним висновкам. Вважає за краще працювати з людьми, ніж наодинці. Постійно потребує соціального схвалення своїх дій. При всіх перерахованих якостях вона не завжди акуратна в точній і копіткій роботі. Цей рівень за результатами нашого дослідження виражений у 33,2 % студентів-психологів. Тобто студенти-психологи, які мають високий рівень розвитку емпатійних тенденцій, ще не вміють повністю контролювати і підпорядковувати розуму власну емпатійність.

Нормальний рівень емпатійності властивий переважній більшості людей. Оточуючі не можуть назвати таку людину «товстошкірою», але в той же час вона не належить до особливо чутливих осіб. У міжособистісних відносинах судити про інших більш схильна по їх вчинках, ніж довіряти особистим враженням. Вона схильна до емоційних проявів, але частіше вони знаходяться під контролем. У спілкуванні уважна, прагне зрозуміти більше, ніж сказано, але при зайвому впливі відчуттів співрозмовника втрачає терпіння. Вважає за краще делікатно не висловлювати свою точку зору, не будучи впевненою, що вона буде прийнята. Важко прогнозує розвиток взаємин між людьми, тому, трапляється, що їх вчинки виявляються для неї несподіваними. У неї немає розкутості відчуттів, і це заважає повноцінному сприйняттю людей. Цей рівень за результатами нашого дослідження є переважаючим у студентів-психологів цієї групи.

Низький рівень емпатійність характеризується тим, що людина відчуває утруднення у встановленні контактів з людьми, незатишно відчуває себе у великій компанії. Емоційні прояви у вчинках оточуючих часом здаються їй незрозумілими і позбавленими сенсу. Віддає перевагу відокремленим заняттям конкретною справою, а не роботі з людьми. Вона – прихильник точних формулювань і раціональних рішень. У 16,8 % досліджуваних цей рівень переважає.

Дуже низький рівень емпатії характеризується тим, що міжособисті тенденції в особистості не розвинені. Такій людині важко першою почати розмову, вона тримається наодинці серед колег. Особливо важкі контакти з дітьми і особами, які набагато старше за неї. У міжособистісних стосунках часто опиняється в незручному положенні. Багато в чому не знаходить взаєморозуміння з оточуючими. У діяльності дуже сконцентрована на собі. Вона може бути дуже продуктивною в індивідуальній роботі, у взаємодії ж з іншими не завжди має кращий вигляд. Хворобливо переносить критику на свою адресу, хоча може на неї бурхливо не реагувати. У 7,8 % досліджуваних цей рівень переважає. Таким людям не рекомендовано займатися психотерапевтичною та психокорекційною роботою.

Проведене дослідження рівня розвитку емпатійних тенденцій показало, що переважаюча кількість студентів-психологів (70,7 %) мають високий та середній рівень їх розвитку. Для ефективної професійної діяльності оптимальним є середній рівень, тому всі досліджувані, які мають показники вище або нижче середнього, потребують психокорекційного втручання.

Для дослідження стратегій поведінки у конфлікті нами використовувався тест К. Томаса. Отримані результати представлено в таблиці 6.

Таблиця 6

Показники стилів поведінки у конфлікті студентів-психологів (у %)

Стилі поведінки у конфлікті	%
Суперництво	12,8

Співпраця	24,6
Компроміс	37,9
Уникнення	10,3
Пристосування	14,4

Переважаючими стратегіями поведінки в конфлікті у досліджуваних є компроміс (37,9 %) та співпраця (24,6 %), найменш вираженими є уникнення (10,3 %) та суперництво (12,8 %). Це означає, що у разі виникнення конфліктної ситуації переважаюча більшість опитаних схильна декілька поступитися власними інтересами заради часткового їх задоволення та очікує того ж від партнера. Результатом цього може бути спільне рішення проблеми. Але повного задоволення не отримує жодний з учасників ситуації. У разі використання співпраці людина активно бере участь у розв'язанні конфлікту та відстоює свої інтереси. Співпраця є самим важким та енергозатратним стилем поведінки у конфлікті, але тільки він дозволяє цілком задовольнити потреби обох зацікавлених сторін.

Таким чином, проведене дослідження показало, що у студентів-психологів емпатійність розвинута на достатньо високому рівні, що, вірогідно, й дозволяє у разі виникнення конфліктної ситуації використовувати найбільш конструктивні, але психологічно важкі стратегії поведінки.

Для перевірки висунутої нами гіпотези ми використали метод кореляційного аналізу, щоб перевірити особливості взаємозв'язку між різними формами та проявами емпатійності та домінуючими стилями поведінки у конфлікті. Отримані в результаті цього аналізу результати відображені в таблиці 7.

Таблиця 7

Взаємозв'язок показників емпатії, емпатійних тенденцій та стилів поведінки у конфлікті у студентів-психологів (у балах)

Стилі поведінки	суперництво	співпраця	компроміс	уникнення	пристосування
Емпатія					
Загальний показник	-0,55	0,33	0,48	-0,26	0,36
Раціональний канал	0,21	0,35	0,46	-0,12	-0,22
Емоційний канал	0,47	0,18	0,35	0,21	0,45
Інтуїтивний канал	0,22	0,25	0,44	0,26	0,11
Установки	-0,38	0,44	0,52	-0,22	0,17
Проникаюча здатність	-0,44	0,38	0,49	0,37	0,45
Ідентифікація	0,11	0,22	0,36	0,15	0,23

Отримано прями та зворотні кореляційні зв'язків між показниками емпатії та стилями поведінки у конфлікті у студентів-психологів даної групи. Загальний показник емпатійності має прямий кореляційний зв'язок з такими стилями, як співпраця, компроміс, пристосування та зворотний із стилем суперництво. Тобто чим більш розвинута емпатія у досліджуваних, тим з більшою вірогідністю у конфлікті вони будуть використовувати компроміс, співпрацю та пристосування й дуже рідко – суперництво. Високий рівень розвитку емпатії передбачає добре

розуміння почуттів іншої людини. У такому випадку не виникає необхідності у агресивному відстоюванні власних інтересів. Важливішим стає задовольнити потреби партнера, зрозуміти особливості його претензій та розв'язати проблему.

Раціональний канал емпатії безпосередньо пов'язаний з використанням співпраці та компромісу. Тобто чим вище розвинутий цей канал, тим частіше люди прагнуть до означеної поведінки у конфлікті. Раціональний канал емпатії передбачає можливість зрозуміти іншу людину, зрозумівши, виникає бажання допомогти, співпрацювати або домовлятися, щоб нікого не образити.

Емоційний канал емпатії має прямий кореляційний зв'язок з суперництвом, компромісом та пристосуванням. Тобто чим більше розвинений цей канал, тим частіше використовуються суперництво, компроміс та пристосування. Це обумовлено здатністю людини з розвиненим емоційним каналом емпатії входити у резонанс з емоційним станом партнера. Тобто все залежить від поведінки та емоційного стану учасників конфлікту. Якщо вони прагнуть до протистояння, людина з розвиненим емоційним каналом несвідомо відкликається та займає таку ж саму позицію. Теж саме відбувається й у разі використання інших стратегій.

Інтуїтивний канал емпатії має прямий кореляційний зв'язок з компромісом. Чим більше розвинутий цей канал, тим частіше людина прагне використовувати в конфліктній ситуації компроміс. Розвинений інтуїтивний канал емпатії дозволяє передбачати та прогнозувати поведінку іншої людини й в конфлікті, зокрема. Саме здатність до передбачення та прогнозування штовхає людину до мирного вирішення конфлікту, дозволяє не загострювати конфлікт, не викликати у партнера гнів та агресію до себе.

Установки, що сприяють емпатії, мають прямий кореляційний зв'язок з співпрацею та компромісом, зворотний – із суперництвом. Тобто чим більше позитивних емпатійних установок має людина, тим частіше вона використовує співпрацю або компроміс та майже не використовує суперництво. Наявність таких установок передбачає співпрацю, бажання зрозуміти іншого, враховувати його інтереси та потреби, виробляти спільні рішення. Практично не передбачає протистояння та агресію.

Проникаюча здатність має зворотний кореляційний зв'язок із суперництвом та прямий – із всіма іншими стратегіями. Розвинена проникаюча здатність дозволяє створювати атмосферу довіри, відкритості, дружелюбності. Вона практично виключає напруженість, ворожість, підозрілість. Тому розвинена проникаюча здатність сприяє вирішенню конфліктної ситуації будь-яким мирним шляхом.

Ідентифікація має прямий кореляційний зв'язок з використанням компромісу. Оскільки в основі ідентифікації лежить здатність поставити себе на місце іншої людини, такий зв'язок вважається очевидним. Тобто ідентифікація викликає потребу та бажання задовольнити інтереси обох сторін. Безумовно, більш ефективним було б використання співпраці, але на жаль не завжди є час, психологічні й особистісні ресурси для цього.

Таким чином, кореляційний аналіз показав наявність прямого та зворотного зв'язку між показниками емпатійності та стилями поведінки у конфліктних ситуаціях у студентів-психологів. Загальна тенденція свідчить, що чим вище рівень емпатії у досліджуваних, тим менш агресивні форми поведінки у конфлікті обирає особистість. При чому слід зазначити, що переважають компроміс та співпраця. Ми пов'язуємо це з двома основними чинниками – статтю досліджуваних (у даній групі переважають дівчата) та професійною спрямованістю (психологія). Але це припущення потребує додаткового дослідження.

Одним з найбільш прогресивних методів практичної психології є соціально-психологічний тренінг, який є комплексом спеціально розроблених вправ, в процесі виконання яких формуються, виявляються і отримують подальший розвиток певні властивості особистості. Основне місце в соціально-психологічному тренінгу займають групові форми взаємодії, які

стимулюють високий рівень пізнавальної активності, працездатність всіх членів тренінгової групи.

На основі проведеного психодіагностичного дослідження розроблена програма соціально-психологічного тренінгу, спрямованого на оптимізацію емпатійності майбутніх психологів. Методологічною основою соціально-психологічного тренінгу оптимізації емпатійності майбутніх психологів є системний підхід, який передбачає розгляд будь-якого явища як певної системи, де всі компоненти взаємопов'язані і зміна одного з них викликає зрушення всієї системи. Розроблена програма тренінгу передбачає використання ігрових психотехнологій, моделювання ситуацій, групових дискусій тощо. Тренінг розрахований на 40 годин (бажано 5 днів поспіль по 8 годин).

Програма соціально-психологічного тренінгу оптимізації емпатійності майбутніх психологів

№ з/п	Зміст заходів	Методичні вказівки
1	<p>Обговорення основних принципів роботи у групі:</p> <ul style="list-style-type: none"> - тут і тепер; - неупередженість думок; - принцип довіри; - відвертість та щирість; - персоніфікація висловлювань; - принцип партнерського спілкування і доброзичливості; - принцип активності; - наголос на мові почуттів; - принцип добровільності. - звернення один до одного на «ти». - конфіденційність інформації, яка обговорюється в групі. <p>Наявність таких якостей у учасників, як: активність, готовність до участі в дискусіях, готовність висловлювати особисту думку тощо.</p>	Перша тренінгова процедура
2	<p>Знайомство тренера з групою і учасників тренінгу один з одним.</p> <p><i>Вправа на знайомство.</i> Всім учасникам роздаються чисті бейджики, на яких вони записують своє ім'я або те ім'я, яким би вони хотіли, що б їх сьогодні називали, потім кожен, по черзі, по колу називає написане ім'я.</p> <p><i>Розминка.</i> Гра «Комплімент, побажання, питання з м'ячом». Всі учасники сидять в колі. Той, хто розпочинає, говорить який-небудь комплімент, побажання або ставить питання конкретно комусь з учасників і кидає йому м'яча. Той, хто зловив, також повинен кинути комусь м'яча, одночасно кажучи комплімент або побажання. Якщо було поставлено питання, то спочатку треба відповісти на питання, потім поставити своє питання і кинути м'яч тому, кого питаєш. Кидати м'яч можна тільки тому, хто ще не брав участь.</p>	Проводити в першій половині першого тренінгового дня
3	<p>Відпрацювання комунікативних проблем учасників (у тому числі й пов'язаних з емпатійністю)</p> <p><i>Вправа «Відчуй партнера».</i> Всі учасники стають в коло, ближче один до одного і закривають очі. Вони повинні взяти правою рукою руку сусіда, ліву руку бере сусід зліва. Не відкриваючи очей, концентрують увагу на долоні сусіда праворуч і оцінюють суб'єктивні відчуття. Далі йде обговорення, в якому кожен учасник повинен відповісти на питання: Які почуття викликає дотик руки партнера? Що можна сказати про стан</p>	Вводити вправи не раніше 2-го тренінгового дня (друга половина)

партнера?

Дається завдання: «Виконати малюнок на тему «Моя головна проблема у спілкуванні». Намалювати перше, що спало на думку. Потім проводиться аналіз малюнків. Слід організувати обговорення таким чином, щоб максимально активізувати всіх учасників на психологічну інтерпретацію матеріалу. Вчать проводити самодіагностику.

Гра «Демонстрація фільму». Учасники діляться на пари і кожній парі дається завдання за допомогою міміки і жестів показати той чи інший жанр, решта вгадують (жахи, мелодрама, бойовик, комедія, трилер). Далі йде обговорення про ті засоби спілкування, за допомогою яких вони показували фільми. Підводяться підсумки.

Вправа «Передача емоцій». Учасникам пропонується сісти в коло і закрити очі. Обирається один учасник, який за допомогою жестів, рухів і дотиків передає якимось почуття або емоцію своєму сусідові, цей сусід - наступному і т. д. Зміст переданих повідомлень може бути різним: дружня підтримка, гнів, ніжність, жах, огида, захоплення тощо. Вправу можна повторювати кілька разів. У підсумку почуття, що виникло у останнього учасника, порівнюють з вихідною емоцією.

Вправа «Візуальна взаємодія». Робота проходить в парах. Ця вправа допомагає учасникам зрозуміти і усвідомити міць такого засобу спілкування, яким є погляд. Завдання – спробувати тільки поглядом передати різні емоційні стани (кокетство, розгубленість, сум, радість, злість тощо). Використовувати візуальний контакт, змінюють тривалість і динаміку погляду. Обговорення.

Вправа «Вокальна міміка». Всі учасники отримують завдання прочитати 2-3 фрази, вкладаючи в них певний підтекст. Текст читають з такими інтонаціями:

- Недовірливо.
- Зневажливо.
- З подивом.
- З погрозою.

Решта намагаються вгадати стан людини або її ставлення до тексту, обговорювати успіх або неуспіх спроб. Слід постаратися на прикладі конкретних ситуацій, що виникають при виконанні вправи, підвести учасників до розуміння діагностичних можливостей інтонаційних характеристик голосу.

Вправа «Фотографія». Учасники отримують фотографії незнайомих їм людей. Завдання – роздивитися обличчя, звернути увагу на погляд, мімічний вираз, позу, одяг. Постаратися визначити характер, настрій, специфіку занять, звички, стиль життя і т. д. у цих людей. Обговорення.

Вправа «Я не Я». Учасникам дається завдання об'єднатися у пари. Слід згадати про свого партнера якнайбільше: як стоїть, сидить, каже, його звички, настрої. Потім кожній парі дається завдання: спільно вирішити проблему, домовитися. По сигналу кожен повинен перетворитися на свого партнера і продовжити спілкування вже не від своєї особи, а від імені свого партнера по спілкуванню. Слід відтворити особливості невербальної поведінки партнера, його настрої, ставлення до ситуації спілкування, точку зору на обговорювану проблему, характерну манеру поведінки. Результати вправи обговорюються і оцінюються спільно.

	<p><i>Вправа «Колір мого стану».</i> Мета: розвиток здатності усвідомлювати і вербалізувати свій стан, знаходити слова для його позначення. Інструкція: «Я пропоную почати з того, що кожен з нас скаже, якого він (або вона) зараз кольору. При цьому мова йде не про колір вашого одягу, а про відображення в кольорі вашого стану. Тепер розкажіть, будь ласка, про те, як змінювався ваш стан, настрої протягом ранкових годин з моменту, як ви прокинулися, і до того, як ви прийшли сюди, – і з чим були пов'язані ці зміни. На закінчення своєї розповіді охарактеризуйте той стан, в якому ви перебуваєте зараз і поясніть, чому ви обрали для його позначення саме той колір, який ви назвали». Питання для рефлексії: «Що ви відчували в ході виконання вправи?», «Які ваші враження?»».</p>	
4	<p>Відпрацювання навичок поведінки у конфлікті</p> <p><i>Вправа «Тиск».</i> Невербальне моделювання поведінки учасників в конфліктній ситуації. Учасники об'єднуються у пари, складають долоні одну до одної. Спочатку один тисне на долоні іншого, інший чинить опір. Потім міняються місцями. Обговорити відчуття. Оцінити наскільки учасники змогли спроектувати ігрову вправу на реальне життя.</p> <p><i>Вправа «Активне слухання».</i> Оволодіти одним з методів вирішення конфліктів. Метод активного слухання є основним в конфліктології. Тренер робить коротку доповідь про те, що таке активне слухання, чим воно відрізняється від простого слухання, розповідає про основні принципи активного слухання, а саме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - переформулювання; - мова тіла, жести схвалення; - звуки, вираз обличчя; - питання, уточнення. <p>Потім учасники об'єднуються в пари, їм пропонується практично виконати вправу із застосуванням активного слухання. По черзі кожен з пари впродовж 1 хвилини розповідає про себе, інший активно слухає. В кінці кожен учасник в колі презентує свого співрозмовника. Після цього учасникам пропонується проаналізувати свої почуття під час виконання вправи і назвати чинники, які допомагали і які заважали активному слуханню. Висловлювання записуються, аналізуються чинники.</p> <p><i>Вправа «Конфлікт як айсберг».</i> Зрозуміти негативну роль емоцій при вирішенні конфлікту. На листі паперу намальований айсберг, 9/10 якого занурений у воду. Учасники шукають епітети для айсберга. На питання: «Як можна уникнути зіткнення з підводною частиною?», кожен висловлює свою думку, яка фіксується на папері. Після обговорення всіх варіантів учасники приходять до висновку, що тільки знижуючи рівень води – емоцій можна вирішити конфлікт – айсберг.</p> <p><i>Вправа «Репетиція поведінки».</i> Придбання навичок поведінки в конфліктній ситуації. Моделюються типові ситуації професійної взаємодії. Розігруються різні варіанти поведінки у запропонованих ситуаціях. Обговорюються та відпрацьовуються можливі шляхи виходу із ситуації. Знаходяться оптимальні шляхи розв'язання конфліктних ситуацій. Обговорення.</p>	<p>Починати в третій тренінговий день, поєднувати із вправами іншої спрямованості</p>
5	<p>Вправи для розвитку професійної саморегуляції емоційних станів</p> <p><i>Вправа «Візуалізація та релаксація».</i> Ведучий задає візуальний ряд:</p>	<p>Починати у другій</p>

«Зосередьтеся на своєму диханні. Уявіть великий білий екран. Уявіть на екрані будь-яку квітку. Приберіть квітку з екрану, замість неї помістіть на екран білу троянду. Поміняйте білу троянду на червону. Якщо виникли труднощі, уявіть, що ви пензликом пофарбували троянду в червоний колір. Приберіть троянду. Уявіть кімнату, в якій ви знаходитеся, всі меблі, колір. Переверніть картинку. Подивіться на кімнату зі стелі. Тепер знову уявіть великий білий екран, тепер уявіть, що цей екран став синім. Поміняйте синій колір на червоний. Зробіть екран зеленим. Уявляйте будь-які кольори. Тепер я хочу, щоб ви відчули себе і навколишній світ. Я буду рахувати від 1 до 10. На кожен рахунок ви будете відчувати, що свідомість стає все більш ясною, а тіло більш свіжим і енергійним. Коли я дорахую до 10, відкрийте очі і ви відчуєте себе краще, ніж будь-коли. Прийде відчуття бадьорості, свіжості, припливу сил і бажання діяти. 1-2 – ви починає прокидатися, 3-4-5 з'являється відчуття бадьорості, 6-7 – напружте кисті і ступні, 8 – потягніться, 9-10 відкрийте очі. Ви прокинулися і готові діяти».

Вправа «Образ внутрішнього світу». Ведучий: «Ми – психологи. Ми вміємо спілкуватися і взаємодіяти з людьми. Ми вчимося будувати взаємини з ними і намагаємося розуміти їх. Ми маємо навички взаємодії із своїми колегами і постійно дбаємо про те, щоб результат такої взаємодії був максимально корисним і для них, і для нас. Що ж допоможе нам у цьому? Може бути, в тому, що основою і найважливішим джерелом наших слів і вчинків є наш власний внутрішній світ? Адже у кожного з нас є те найзагадковіше ядро, наша серцевина, прихована від усіх інших людей, яка називається внутрішнім світом. Саме там, у внутрішньому світі, зосереджені всі наші можливості та обмеження. Дуже важливо дізнатися, як виглядає наш внутрішній світ. Проте зробити це дуже непросто. Адже він не доступний прямому спостереженню. Який же він, наш внутрішній світ? Може бути, він схожий на величезну країну, на території якої є і високі гори із вершинами до хмар, і моря, що приховують у своїх глибинах таємниці, і ліси, наповнені дивовижними істотами, і луки, на яких ростуть чудесні квіти та трави, і річки, і ставки, і степи. Може бути, там є міста, в яких живуть люди і звірі, королі і чарівники, вчені мудреці і легковажні паяци ... А може, наш внутрішній світ схожий на якийсь предмет? Наприклад, на чарівний посуд або кришталеву кулю. А може бути, це просто музика і танець або водоспад з різнокольоровими струменями? Давайте деякий час посидимо в тиші, і нехай з'явиться у кожного той образ внутрішнього світу, який буде тільки його власним і буде відображати те, яким захоче постати перед усіма ваш унікальний і єдиний, але такий різноманітний внутрішній світ...». Приблизно хвилину учасники групи сидять у повній тиші, після чого ведучий знижує гучність музики, а потім і повністю вимикає її. «А тепер відкрийте очі. Не робіть різких рухів. Не кваплячись повільно змініть позу. Можна потягнутися. На столах лежать аркуші паперу і фарби. Мовчки, не заважаючи один одному, підійдіть до столів. Спробуйте відобразити в малюнку той образ вашого внутрішнього світу, який народився в процесі вправи. Час на малювання – приблизно 20 хвилин». Ведучий просить вибрати серед малюнків своїх колег ті, які здаються в чому-то схожими на їх власні або співзвучні за

половині
четвертого
тренінгового
дня

	<p>тематикою, настроєм. Учасники повідомляють про свій вибір і коротко його пояснюють.</p> <p><i>Вправа «Психолог повертається додому».</i> Ведучий: «Коли кожен з вас повертається додому після роботи, він не очікує побачити нічого незвичайного. Але давайте уявимо, що настав такий чарівний день, коли ви, увійшли в свою квартиру і не побачили там нікого з близьких, проте виявили несподіваних гостей. Гості ці були незвичайними. Їх можна назвати гостями-сюрпризами. Вони можуть бути людьми або тваринами, явищами, почуттями, якостями, порами року, фантазіями – чим завгодно. З ними можна поговорити, поспілкуватися, напоїти чаєм або – якщо виникне бажання – виставити за двері». Процедура проведення вправи: один з учасників стає тим самим психологом, який повернувся після роботи додому. Решта учасників розподіляють між собою ролі гостей-сюрпризів. Поки проходить цей розподіл, психологу треба буде почекати за дверима. Зайшовши в квартиру, «Психолог» повинен буде познайомитися з несподіваними гостями. Для цього потрібно вступити з кожним з них в контакт, задати питання, уточнити щось. Гості мають право відповідати на питання, розповідати про себе і навіть описувати свій зовнішній вигляд. Вони можуть рухатися так, як, з їхньої точки зору, передбачас обрана роль. Фактично учасники тренінгу намагаються в максимальному ступені зіграти – через пластику і вербально – свого персонажа, одушевлений предмет або абстрактне поняття. Єдине, що їм заборонено – прямо називати себе. Завдання психолога здогадатися, що за гості прийшли до нього і вирішити, як бути з ними далі. Під час відсутності головного гравця учасники тренінгу обговорюють, які саме персонажі можуть виявитися для нього приємним сюрпризом. Поява епітета «приємний», не випадкова: учасники групи, не бажають бути виселеними з квартири, природним чином приходять до думки про те, що непрохані гості повинні бути приємними і бажаними для господаря. Обговорення гри можна провести з опорою на такі питання: Що ви відчували, коли побачили в своїй квартирі несподіваних гостей? Хто з гостей був більш приємний? Чи є такі гості, яких вам неприємно бачити? Чому? Кого з персонажів було особливо важко визначити? Кого ви вгадали досить легко? Завдяки чому? Чи можете ви назвати гостей, яких вам хотілося б побачити в своєму будинку, але в грі вони не з'явилися?</p>	
6	<p>Вправи на розвиток самоусвідомлення та професійної рефлексії</p> <p><i>Вправа «Мої сильні сторони».</i> Кожний повинен розповісти іншим учасникам про свої сильні сторони – про те, що він любить, цінує, приймає в собі, що дає йому почуття впевненості. Відзначаються також і ті якості, що учасникам імпонують, але не властиві і людина хоче їх розвинути в собі. Дуже важливо, щоб учасники не брали «у лапки» свої слова, внутрішньо відмовляючись від них, не применшували чеснот, вони говорили прямо, впевнено, без усяких «але», «якщо», «може бути»...</p> <p><i>Вправа «Без маски».</i> Ведучий: «Перед вами в центрі кола стопка карток. Ви будете по черзі брати по одній картці і відразу, без підготовки, продовжувати фразу, початок якої написаний в цій картці. Ваше висловлення повинне бути щирим і відвертим! Члени групи будуть</p>	Пропонувати в четвертий та п'ятий тренінгові дні

	<p>уважно слухати вас, і якщо вони відчують, що ви нещирі і невідверті, вам доведеться ще раз узяти картку, але вже з іншим текстом, і спробувати відповісти».</p> <p style="text-align: center;">Зміст карток:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Особливо мені подобається, коли люди... • Мені дуже важко забути, але я... • Чого мені іноді хочеться, так це... • Мені буває соромно, коли я... • Особливо мене дратує те, що я... • Мені особливо приємно, коли мене... • Іноді люди не розуміють мене, тому що я... • Вірю, що я ще... • Мені здається, що я часто... • Мої знайомі говорять мені, що... • Якби я тільки міг змінити... • Коли мені говорять, що я... • Мені приємно, що... • Я пишаюся тим, що я..... 																			
7	<p style="text-align: center;"><i>Завершення тренінгу</i> Анкета оцінки тренінгу</p> <p>1. Наскільки відповідає зміст програми вашим професійним потребам: в значній мірі; в достатній мірі; не відповідає.</p> <p>2. Як би ви оцінили:</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%;">актуальність</td> <td style="width: 5%;">1</td> <td style="width: 5%;">2</td> <td style="width: 5%;">3</td> <td style="width: 5%;">4</td> <td style="width: 5%;">5.</td> </tr> <tr> <td>інформативність</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5.</td> </tr> <tr> <td>практичність</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5.</td> </tr> </table> <p>3. Як би ви оцінили роботу тренера: 1 2 3 4 5.</p> <p>4. Які частини програми були найбільш корисними для вас, наведіть приклади _____ і частини програми були найбільш важкими для сприйняття наведіть приклади _____</p> <p>5. Яке ваше загальне враження від тренінгу: дуже сподобалось; нормально; трата часу.</p> <p>6. Ваші побажання та зауваження: _____</p>	актуальність	1	2	3	4	5.	інформативність	1	2	3	4	5.	практичність	1	2	3	4	5.	<p style="text-align: center;">Остання процедура перед завершенням тренінгу</p>
актуальність	1	2	3	4	5.															
інформативність	1	2	3	4	5.															
практичність	1	2	3	4	5.															

Висновки. Дослідження емпатійності серед студентів-психологів показало, що базовий рівень вираженості емпатійних здібностей переважно середній та високий. Серед емпатійних здібностей більшою мірою розвинені проникаюча здібність, ідентифікація та установки, сприяючі емпатії. Але, враховуючи характер майбутньої професійної діяльності, слід зауважити, що для ефективної професійної діяльності оптимальним є середній рівень розвитку емпатії, тому всі досліджувані, які мають показники вище або нижче середнього, потребують психокорекційного втручання. Переважаючими стратегіями поведінки в конфлікті у досліджуваних є компроміс та співпраця, найменш вираженими є уникнення та суперництво.

Аналіз взаємозв'язків між емпатичними здібностями, тенденціями та стилями поведінки в конфлікті у досліджуваних студентів-психологів показав наявність прямого та зворотного зв'язків між цими показниками. Загальна тенденція свідчить, що чим вище рівень емпатії у досліджуваних, тим менш агресивні форми поведінки у конфлікті обирає особистість. При чому слід зазначити, що переважають компроміс та співпраця. Ми пов'язуємо це з двома основними факторами – статтю досліджуваних (у даній групі переважають дівчата) та професійною спрямованістю (психологія). Але це припущення потребує додаткового дослідження.

На основі проведеної психодіагностики розроблена програма соціально-психологічного тренінгу, спрямованого на оптимізацію емпатійності майбутніх психологів. Теоретичною основою тренінгу є системний підхід. Програма тренінгу включає рольові та імітаційні ігри, моделювання ситуацій, групові дискусії тощо.

Література:

1. Гура О. І. Концепти професійної Я-концепції фахівця. Наука і освіта: науково-педагогічний журнал Південного наукового центру АПН України. 2009. № 1–2. С. 150–155.
2. Журавльова Л. П., Данковцева Є. В. Особистісні чинники успішної професійної діяльності. Наука і освіта. 2006. № 5–6. С. 32–34.
3. Туркова Д. М. Емпатія як «спосіб буття» професійного психолога. Практична психологія та соціальна робота. 2010. № 8. С. 69–76.

References:

1. HURA, O. I. (2009): Concepts of the professional self-concept of a specialist. Science and education: the scientific and pedagogical journal of the Southern Scientific Center of the National Academy of Sciences of Ukraine, 2009, No. 1–2.
2. ZHURAVLYOVA? L. P., DANKOV?TSEVA? E. V. (2006): Personal factors of successful professional activity. Science and education, 2006, No. 5–6.
3. TURKOVA, D. M. (2010): Empathy as a "way of being" of a professional psychologist. Practical Psychology and Social Work, 2010, No. 8.