

**РЕЗУЛЬТАТИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ
СУГЕСТИВНИХ ПСИХОТЕХНІК ЯК ЗАСОБУ ФОРМУВАННЯ
ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНЬОГО
ПСИХОЛОГА**

УДК: 159.9:316.6:612.821

Музика Лариса Станіславівна,
магістр спеціальності 053 «Психологія»
КЗВО «Вінницька академія безперервної освіти»

Анотація. Стаття актуалізує тему формування професійної компетентності психолога засобами сугестивних психотехнік.

Ключові слова: сугестія, професійна компетентність психолога, психотехніки.

Актуальність дослідження. У переломний момент у розвитку суспільства, коли відбуваються глибокі перетворення в Україні, ускладнення соціальної, політичної та інших систем, особистість психолога набуває важливого значення. Нові соціально економічні умови, зумовлюють необхідність посилення уваги до підвищення ефективності підготовки майбутніх психологів, в основі чого лежить формування професійної компетентності студентів.

Вирішення цієї проблеми сприяє забезпеченню готовності майбутніх фахівців до успішної професійної діяльності, освоєнню різних психологічних технологій, спрямованих на досягнення необхідних результатів, сталого розвитку наукового світогляду. Процес формування у студентів психологів професійної компетентності, як інтегрованої системи професійних знань, умінь, навичок фахівця та його особистісних якостей, відбувається поступово упродовж як всього періоду навчання, так і всього

життя. На нашу думку, завдяки використанню сугестивних технологій можна поглибити рівень оволодіння відповідними здібностями.

Короткий аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми.

Явище сугестії досліджувалось багатьма вченими. Найбільш значущі для наукового розуміння каузальності сугестивних явищ праці А. Лурії, В. Бехтерева, Д. Узнадзе, І. Сеченова та І. Павлова, К. Платонова, П.Анохіна, а також досягнення інших учених-фізіологів. Аналізу фізіологічної сторони навіювання та гіпнозу приділяли увагу у своїх працях А. Слободяник, Б. Карвасарський, В. Райков, Г. Шингаров, Л. Грімак, М. Лінецький, П. Буль та інші. Сугестивні явища на глибинному особистістому підсвідомому рівні вивчали Л. Адлер, Г. Юнг, З. Фрейд.

Мета наукової публікації: дослідити і науково обґрунтувати сугестивні психотехніки як засіб формування професійної компетентності майбутніх психологів.

Завдання статті: 1) емпірично виявити особливості сугестивних здібностей у майбутніх психологів як складової формування їх професійної компетентності;

2) проінтерпретувати й узагальнити зібрані дані, зробити висновок про ефективність сугестивних психотехнік як засобу формування професійної компетентності майбутніх психологів.

Методи та методики дослідження: Виходячи з розуміння сугестивних здібностей, як здібностей, що виражають здатність психолога до безпосереднього емоційно-вольового впливу на клієнта, вмінням психолога переконувати, рівнем його професійної компетентності, цілеспрямованістю дій, сформованістю вольової сфери, комунікативними здібностями, а також розуміння, що основним засобом навіювання являється мовлення консультанта та невербальні фактори (жести, міміка, дії), нами були обрані наступні методики для проведення емпіричного дослідження:

- 1) «Комунікативні і організаторські схильності» (В.Синявський, В.Федорошин (КОС));
- 2) «Тест комунікативних умінь» (Л.Міхельсон. Переклад и адаптація Ю.Гільбуха);
- 3) «Оцінка розуміння невербального спілкування»;
- 4) «Тест: чи вмієте ви впливати на інших людей?»;
- 5) «Методика багатофакторного дослідження особистості Кеттелла».

Виклад основного матеріалу дослідження. Експериментальна робота проводилася на базі Вінницького інституту університету «Україна». До участі в дослідженні було залучено 95 студентів 3 і 4 курсу спеціальності «Психологія» та «Практична психологія», що навчаються в Навчально науковому інституті психології, педагогіки та підготовки фахівців вищої кваліфікації, освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр. Збір емпіричних даних проводився з метою дослідження наявних особливостей сугестивних здібностей та професійної компетентності студентів.

У процесі дослідження особливостей комунікативних та організаторських здібностей майбутніх психологів («Комунікативні і організаторські схильності» (В.Синявський, В.Федорошин (КОС)) були отримані наступні результати: оцінка комунікативних здібностей «1» виявляється у 15 досліджуваних (16 %), оцінка «2» у 24 осіб (25%), оцінка «3» у 41 осіб (43%), оцінка «4» у 10 осіб (10,5%) та оцінка «5» у 5 осіб (5,5%); оцінка організаторських здібностей «1» характерна для 17 досліджуваних (18 %), оцінка «2» для 29 осіб (30,5%), оцінка «3» для 36 осіб (38%), оцінка «4» для 11 осіб (11,5%) та оцінка «5» для 2 осіб (2%) (див. рис.1).

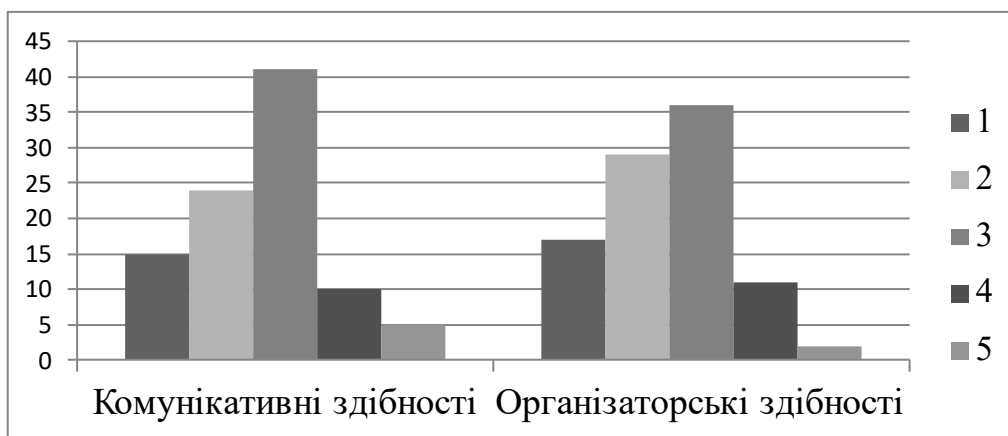


Рис.1. Діаграма даних масиву досліджуваної вибірки за методикою «Комунікативні і організаторські схильності» (В.Синявський, В.Федорошин (КОС)).

Таким чином, більшість досліджуваних студентів отримали оцінку «3», це вказує на те, що для них характерний середній рівень прояву комунікативних і організаторських здібностей. Вони прагнуть до контактів із людьми, не обмежують коло своїх знайомств, відстоюють свою думку, планують виконання своєї роботи, проте потенціал їх здібностей не вирізняється високою сталістю.

Отже, досліджувані потребують подальшої серйозної і планомірної роботи із формування та розвитку комунікативних і організаторських здібностей. При дослідженні комунікативних умінь (за методикою «Тест комунікативних умінь») було з'ясовано, що переважання залежного типу реагування в комунікативних ситуаціях характерне для 17 досліджуваних (18%), переважання агресивного типу реагування для 20 осіб (21%), та компетентного типу для 58 осіб (61%) (див. рис. 2).

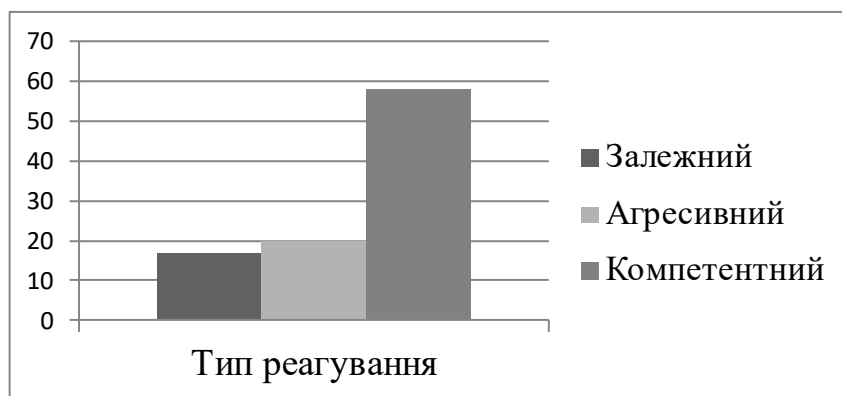


Рис.2. Діаграма даних масиву досліджуваної вибірки за методикою «Тест комунікативних умінь» Л.Міхельсона.

Отже, для більшості досліджуваних характерним є компетентний, впевнений, партнерський стиль. Переважання компетентного способу спілкування вказує на сформованість наступних комунікативних умінь: уміння надавати і приймати знаки уваги, адекватне реагування на справедливу і несправедливу критику, та на провокуючу поведінку з боку співрозмовника, вміння звернутися до іншої людини з проханням, відповісти відмовою на чуже прохання, уміння надавати та приймати співчуття і підтримку, та здатність вступити в контакт з іншою людиною. Досліджуючи вміння впливати на інших людей (за методикою «Тест: чи вмієте ви впливати на інших людей?»), було виявлено, що низький рівень властивий 40 досліджуваним (42%), середній рівень 46 особам (48,5%), та високий 9 особам (9,5%) (див. рис. 3).

Середній та високий показники вказують на наявність у людини якостей, щоб ефективно впливати на інших, змінювати їх моделі поведінки, вчити, переконувати, направляти на виконання певних дій. Такі особистості схильні робити щось для інших, керувати ними, вказувати їм на допущені помилки, навчати їх, щоб вони краще почувалися в навколишній дійсності. Окрім того, переважаючий середній рівень

сформованості вміння ефективно впливати на інших, вдало поєднуються з почуттям міри, за якої вплив не стає надмірно жорстким.

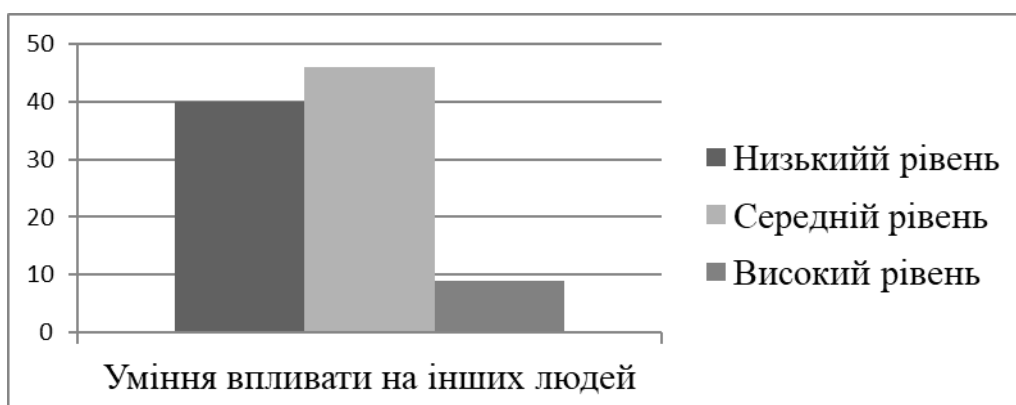


Рис. 3. Діаграма даних масиву досліджуваної вибірки за методикою «Тест: чи вмієте ви впливати на інших людей?».

При дослідженні вміння розуміти невербальні прояви інших людей в процесі спілкування (за методикою «Оцінка розуміння невербального спілкування»), було з'ясовано, що високий рівень характерний для 28 осіб (29,5%), середній рівень для 48 осіб (50,5%), та низький рівень для 19 осіб (20%) (див. рис. 4).

Рис. 4. Діаграма даних масиву досліджуваної вибірки за методикою «Оцінка розуміння невербального спілкування».

Професійна діяльність психологів - суцільна комунікація, тому володіння умінням зчитувати всю інформацію, особливо невербальні її прояви, стає не просто важливим, а необхідним.

При дослідженні особистісних рис опитуваних (за методикою «Методика багатофакторного дослідження особистості Кеттелла»), нами були виявлені наступні результати: студенти-психологи мають виражені показники за факторами, низьких не діагностовано: Md (самооцінка) = 6,31; А (замкнутість-товариськість)= 6,1; В (інтелект)= 6,8; С (емоційна нестійкість - емоційна стійкість)= 6,7; Е (підпорядкованість – домінантність) = 5,2; F (стриманість-експресивність)=5,9; G (підвласність почуттям - висока нормативність поведінки) = 6,1; Н (боязкість-сміливість)= 5,8; І (жорстокість – чутливість) = 5,6; L (довірливість – підозріливість) =4,7; М (практичність - розвинута уява) =5,7; N (прямолінійність – дипломатичність) = 5,1; О (впевненість у собі-тривожність) = 5,1; Q1 (консерватизм – радикалізм) = 6,1; Q2 (конформізм – нонконформізм) = 5,3; Q3 (низький самоконтроль - високий самоконтроль)= 6,8; Q4 (розслаблення – напруженість) =4,7 (див. рис. 5).

Таким чином, виражені показники по факторах Md, А, В, С, G, Q1 та Q3 вказують на те, що для студентів-психологів є характерними: адекватна самооцінка, товариськість, добродушність, природність, невимушеність у поведінці, уважність, доброта, м'якосердність у стосунках, абстрактність мислення, кмітливість і здатність швидко навчатися, стриманість, працелюбність, емоційна зрілість, реалістична налаштованість, осмислене додержання норм і правил поведінки, наполегливість у досягненні мети, точність, відповідальність, ділова спрямованість, наявність інтелектуальних інтересів, розвинутий самоконтроль, точність виконання соціальних вимог.

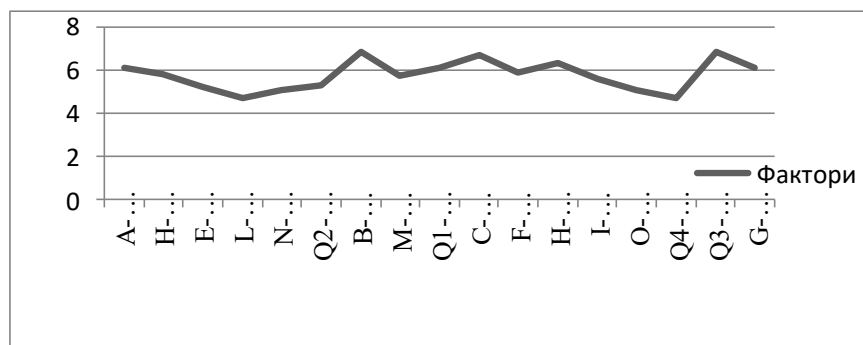


Рис. 5. Діаграма даних масиву досліджуваної вибірки за методикою «Методика багатфакторного дослідження особистості Кеттелла».

Крім того, було досліджено взаємозв'язок комунікативних і організаторських здібностей, вміння впливати на інших людей та розуміти невербальне спілкування у досліджуваних студентів за допомогою коефіцієнту кореляції Пірсона.

Висновки. Таким чином, у процесі емпіричного дослідження ми з'ясували, що для більшості студентів-психологів характерними є середній рівень прояву комунікативних і організаторських здібностей, переважання компетентного, впевненого, партнерського способу спілкування, середній рівень розвитку уміння впливати на інших людей, та середній рівень розвитку уміння розуміти невербальні прояви інших людей в процесі спілкування, та вираженні показники по факторах: товариськість, емоційна стійкість, висока нормативність поведінки, сміливість, сприйнятливність до нового, високий самоконтроль та адекватна самооцінка.

Список використаної літератури

1. Ільницька, Л., (2017). Мовленнєві засоби підвищення ефективності сугестивного впливу. *Лінгвістика XXI ст.: нові дослідження і перспективи*. К.: Логос, С. 127-135. [українською мовою].
2. Калінін, В. О., (2015). Формування професійної компетентності майбутнього вчителя іноземної мови засобами діалогу культур : дис. канд. пед. наук : 13.00.04. / Калінін В. О. – Житомир, 311 с. [українською мовою].

3. Карпова, Л. Г., (2014). Формування професійної компетентності вчителя загальноосвітньої школи.: автореф. дис. канд. пед. Наук. Л. Г. Карпова. – Харків: ХДПУ ім. Г.С.Сковороди, 19 с. [українською мовою].

4. Кокун, О. М., (2012). Психологія професійного становлення сучасного фахівця: Монографія / О. М. Кокун. – К.: ДП "Інформ.-аналіт. агенство", 200 с. [українською мовою].

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ІНТЕРНЕТ- ЗАЛЕЖНОСТІ В ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ

УДК 159.922.7:004

Нічай Тетяна Василівна,
студентка спеціальності 053 «Психологія»
КЗВО «Вінницька академія безперервної освіти»

Анотація. У статті проаналізовано вплив Інтернету на підлітків. Звертається увага, на те, що використання широких можливостей Інтернету у повсякденному житті людини має не тільки великі переваги, а й може нести певні негативні наслідки, зокрема, виникнення інтернет-залежності. Тому є необхідним пошук методів і засобів профілактики та боротьби з даною залежністю. Також, подані результати емпіричного дослідження інтернет-залежності серед підлітків.

Ключові слова: адикція, Інтернет, інтернет-залежність, інтернет середовище, підлітковий вік, особистість.

Актуальність дослідження. Інтернет-залежність вважається однією з основних проблем сучасного суспільства. Найбільше підпадають під її вплив підлітки та молодь, для яких мережа Інтернет є джерелом для самовизначення й самоствердження, а обізнаність у новітніх інтернет-технологіях – можливістю підкреслити власну значущість. Сьогодні