**ПРАКТИЧНА РОБОТА №4**

**ВПЛИВ ФАКТОРІВ СОЦІАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЛЮДИНУ**

**Мета роботи** – навчитися оцінювати вплив колективу як соціального мікросередовища на людину, ознайомитися з методиками визначення соціально-психологічного клімату в колективі й рівня комунікабельності його членів.

**Загальні відомості**

Індивід здійснює свою діяльність не ізольовано, а в процесі взаємодії з іншими людьми, об’єднаними в різні спільності в умовах дії сукупності чинників, що впливають на формування і поведінку особи. В процесі цієї взаємодії утворюється соціальне середовище.

***Соціальне середовище*** – сукупність матеріальних, економічних, соціальних, політичних і духовних умов існування, формування і діяльності індивідів і соціальних груп. Розрізняють:

1. *соціальне макросередовище* – соціально-економічна система в цілому;
2. *соціальне мікросередовище* – безпосереднє соціальне оточення людини.

Найпростішим прикладом соціального середовища, в яке більшість людей виявляються включеними щодня, є колектив. Колектив – різновид соціальної спільності і сукупність індивідів, що певним чином взаємодіють один з одним, усвідомлюють свою приналежність до даної спільності і визнаються його членами з погляду інших.

Важливою характеристикою колективу є соціально–психологічний клімат у ньому. Поняття соціально–психологічний клімат колективу відображає характер взаємин між людьми, переважаючий тон суспільного настрою в колективі, пов’язаний із задоволенням умовами життєдіяльності, стилем і рівнем керування та іншими чинниками. Соціально–психологічний клімат колективу пов’язаний з певним емоційним забарвленням психологічних зв’язків колективу, що виникають на основі їх близькості, симпатій, збігу характерів, інтересів і схильностей.

Показником соціально–психологічного клімату в колективі є конфліктні ситуації.

***Конфлікт*** – зіткнення протилежно спрямованих, несумісних тенденцій у свідомості окремо взятого індивіда, в міжособистісних взаємодіях або відносинах індивідів або груп людей, пов’язане з гострими негативними переживаннями. Конфліктність або соціально–психологічна напруженість у колективі відбивається на всіх сторонах його життєдіяльності і може мати як негативні (значні емоційні переживання, виявлення власних недоліків людиною і, як наслідок, втрата нею почуття власної гідності і т.п.), так і позитивні (зняття загальної напруги в колективі, чітке виявлення існуючих протиріч, які заважають колективу ефективно працювати тощо) наслідки.

Важливим питанням для забезпечення нормальної трудової діяльності в колективі є рівень комунікації в ньому. ***Комунікація*** – специфічна форма взаємодії людей в процесі їх пізнавально-трудової діяльності, що здійснюється головним чином за допомогою мови (рідше за допомогою інших знакових систем). Чим вище рівень комунікації в колективі (тобто чим комунікабельнішими є члени колективу), тим сприятливіші умови для роботи і розвитку його членів. Таке соціальне мікросередовище досягає, як правило, найкращих результатів.

**Порядок виконання роботи**

***Завдання 1***. Оцінити за допомогою тесту (табл. 4.1) соціально- психологічний клімат колективу.

**Інструкція.** Оцініть, як виявляються перелічені нижче властивості психологічного клімату у вашій групі, виставивши ту оцінку, яка, на вашу думку, відповідає істині. Оцінки: 3 – властивість виявляється у групі завжди; 2 – властивість виявляється в більшості випадків; 1 – властивість виявляється нерідко; 0 – виявляється однаковою мірою і та і інша властивість.

*Таблиця 4.1*

**Властивості психологічного клімату в колективі**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Властивості психологічного клімату А | Оцінка | Властивості психологічного клімату В |
| 1 | Переважає бадьорий життєрадісний тон настрою | 3210123 | Переважає пригнічений настрій |
| 2 | Доброзичливість у відносинах, взаємні симпатії | 3210123 | Конфліктність у відносинах, антипатії |
| 3 | У відносинах між угрупуваннями всередині вашого колективу існує взаємна прихильність, розуміння | 3210123 | Угрупування конфліктують між собою |
| 4 | Членам групи подобається разом проводити час, брати участь у спільній діяльності | 3210123 | Проявляють до тіснішого спілкування байдужість, виражають негативне відношення до спільної діяльності |
| 5 | Успіхи або невдачі товаришів викликають співпереживання, співчуття всіх членів групи | 3210123 | Успіхи або невдачі товаришів залишають байдужими або викликають заздрість, зловтіху |
| 6 | З повагою ставляться до думки інших | 3210123 | Кожен вважає свою думку головною і нетерпимий до думки товаришів |
| 7 | Досягнення і невдачі групи переживаються як власні | 3210123 | Досягнення і невдачі групи не знаходять відгуку в її членів |
| 8 | У важкі дні для групи відбувається емоційне єднання, «один за всіх і всі за одного» | 3210123 | У важкі дні група «розкисає»: розгубленість, сварки, взаємні звинувачення |
| 9 | Відчуття гордості за групу, якщо її відзначає керівництво | 3210123 | До похвал і заохочень групи відносяться байдуже |
| 10 | Група активна, сповнена енергії | 3210123 | Група інертна, пасивна |
| 11 | Доброзичливо відносяться до новачків, допомагають їм адаптуватися в колективі | 3210123 | Новачки відчувають себе чужими, до них часто проявляють ворожість |
| 12 | У групі існує справедливе відношення до всіх членів, підтримують слабких | 3210123 | Група помітно розділяється на «привілейованих» і «знехтуваних» |
| 13 | Спільні справи захоплюють всіх, велике бажання працювати колективно | 3210123 | Групу неможливо підняти на спільну справу, кожен думає про свої інтереси |

***Ключ 1***. Скласти оцінки лівої сторони у всіх питаннях – сума А; скласти оцінки правої сторони у всіх питаннях – сума В. Знайти різницю С = А – В:

* якщо С = 0 або має негативну величину, то маємо яскраво виражений несприятливий соціально-психологічний клімат з погляду індивіда;
* якщо С > 25, то соціально-психологічний клімат сприятливий; якщо С < 25 – клімат хитливо сприятливий.

2. Розрахувати середньогрупову оцінку соціально-психологічного клімату за формулою:

С = ∑Сi / N, де N – кількість членів групи:

якщо С = 0 або має негативну величину, то маємо яскраво виражений несприятливий соціально-психологічний клімат з погляду групи;

якщо С > 25, то соціально-психологічний клімат сприятливий з погляду групи;

якщо С < 25 – клімат хитливо сприятливий з погляду групи.

**Визначити за допомогою тесту**

**«Дослідження особливостей реагування в конфліктній ситуації»** найбільш переважні способи реагування на конфліктні ситуації

***Інструкція.*** Тест складається з 30 тверджень. Ваше завдання: прочитати кожне твердження; вибрати те, яке описує поведінку, властиву вам у більшості ситуацій.

**Текст опитування**

1. а) Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.

б) Чим обговорювати те, в чому ми розходимося, я прагну звернути увагу на те, з чим ми обидва згодні.

1. а) Я прагну знайти компромісне рішення.

б) Я намагаюся залагодити конфлікт з урахуванням всіх інтересів іншої людини і моїх власних.

1. а) Я зазвичай прагну домогтися свого.

б) Іноді я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.

1. а) Я прагну знайти компромісне рішення. б) Я прагну не зачепити почуття іншого.
2. а) Залагоджуючи спірну ситуацію, я весь час намагаюся знайти підтримку в іншого.

б) Я прагну робити все, щоб уникати марної напруженості.

1. а) Я намагаюся уникати неприємностей для себе. б) Я прагну домогтися свого.
2. а) Я прагну відкласти вирішення спірного питання з тим, щоб з часом вирішити його остаточно.

б) Я вважаю за можливе в чомусь поступитися, щоб добитися іншого.

1. а) Я зазвичай наполегливо прагну добитися свого.

б) Я насамперед прагну визначити те, в чому полягають всі інтереси і спірні питання, яких торкнулися.

1. а) Я думаю, що не завжди варто хвилюватися через розбіжності, що виникли.

б) Я роблю зусилля, щоб добитися свого.

1. а) Я твердо прагну домогтися свого.

б) Я намагаюся знайти компромісне рішення.

1. а) Я прагну ясно визначити те, в чому полягають всі порушені питання. б) Я прагну заспокоїти іншого й зберегти наші відносини.
2. а) Часто я уникаю можливості займати позицію, яка може викликати спори.

б) Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також йде назустріч.

1. а) Я пропоную середню позицію.

б) Я прикладу зуcиль, щоб все було зроблено по-моєму.

1. а) Я повідомляю іншому свою точку зору і питаю про його погляди. б) Я показую іншому логіку і переваги моїх поглядів.
2. а) Я прагну заспокоїти іншого й зберегти відносини. б) Я прагну робити все необхідне, щоб уникати напруги.
3. а) Я прагну не зачепити почуттів іншого.

б) Зазвичай намагаюся переконати іншого в перевагах моєї позиції.

1. а) Я зазвичай наполегливо прагну добитися свого.

б) Я прагну зробити все, щоб уникнути даремної напруженості.

1. а) Якщо це зробить іншу людину щасливою, я дозволю їй наполягти на своєму.

б) Я дам іншому можливість залишитися при своїй думці, якщо він йде мені назустріч.

1. а) Насамперед я намагаюся визначити те, в чому полягають всі інтереси і спірні питання, яких торкнулися.

б) Я відкладаю спірні питання з тим, щоб з часом вирішити їх остаточно.

1. а) Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності.

б) Я прагну знайти найкраще поєднання переваг і втрат для нас обох.

1. а) Ведучи переговори, прагну бути уважним до іншого. б) Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми.
2. а) Я шукаю позицію, яка знаходиться посередині між моєю позицією та позицією іншої людини.

б) Я відстоюю свою позицію.

1. а) Як правило, я намагаюся задовольнити бажання кожного з нас.

б) Дозволяю іншим узяти відповідальність у вирішенні спірного питання.

1. а) Якщо позиція іншого здається йому важливою, я прагну йти назустріч. б) Я прагну переконати іншого йти на компроміс.
2. а) Я намагаюся переконати іншого у своїй правоті.

б) Ведучи переговори, я прагну бути уважним до аргументів іншого.

1. а) Я зазвичай пропоную середню позицію.

б) Я майже завжди прагну задовольнити інтереси кожного з нас.

1. а) Часто прагну уникати суперечок.

б) Якщо це зробить іншу людину щасливою, я дам їй можливість наполягти на своєму.

1. а) Зазвичай я наполегливо прагну добитися свого.

б) Залагоджуючи ситуацію, я зазвичай прагну знайти підтримку в іншого.

1. а) Я пропоную середню позицію.

б) Думаю, що не завжди варто хвилюватися через розбіжності, що виникли.

1. а) Я прагну не зачепити відчуттів іншого.

б) Я завжди займаю таку позицію в спорі, щоб ми спільно могли добитися успіху.

***Ключ.*** За кожним з п’яти розділів опитування (суперництво, співпраця, компроміс, уникнення, пристосування) підраховується кількість відповідей, що співпали з ключем (табл. 4.2). Отримані кількісні оцінки порівнюються між собою для виявлення форми соціальної поведінки, якій найбільше надається перевага в ситуації конфлікту, тенденції взаємин у складних умовах.

*Таблиця 4.2*

**Ключ до тесту**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № з/п | Суперництво | Співпраця | Компроміс | Уникання | Пристосування |
| 1 |  |  |  | а | б |
| 2 |  | б | а |  |  |
| 3 | а |  |  |  | б |
| 4 |  |  | а |  | б |
| 5 |  | а |  | б |  |
| 6 | б |  |  | а |  |
| 7 |  |  | б | а |  |
| 8 | а | б |  |  |  |
| 9 | б |  |  | а |  |
| 10 | а |  | б |  |  |
| 11 |  | а |  |  | б |
| 12 |  |  | б | а |  |
| 13 | б |  | а |  |  |
| 14 | б | а |  |  |  |
| 15 |  |  |  | б | а |
| 18 |  |  | б |  | а |
| 19 |  | а |  | б |  |
| 20 |  | а | б |  |  |
| 21 |  | б |  | а |  |
| 22 | б |  | а |  |  |
| 23 |  | а |  | б |  |
| 24 |  |  | б |  | а |
| 25 | а |  |  |  | б |
| 26 |  | б | а |  |  |
| 27 |  |  |  | а | б |
| 28 | а | б |  |  |  |
| 29 |  |  | а | б |  |
| 30 |  | б |  |  | а |

**Визначити за допомогою тесту рівень комунікабельності**

***Інструкція.*** Із запропонованих у тесті-опитуванні варіантів відповідей на питання виберіть один.

**Текст опитування**

1. Знаходячись в купе або в салоні літака, ви вважаєте за краще:

а) мовчати, не вступаючи в контакт з сусідами;

б) контактувати з потреби, але без бажання;

в) ініціативно вступати в контакти без утруднень;

г) ділитися з незнайомими своїми потаємними думками.

1. Ваші відносини з друзями, родичами підтримуєте:

а) рідкісними візитами (3 – 4 рази на рік);

б) частішими візитами (5 – 10 разів на рік);

в) регулярними взаємними відвідинами (частіше ніж один раз на місяць);

г) щотижневими і частими побаченнями.

1. Скільки вітальних листівок ви отримуєте протягом року:

а) 1 – 5;

б) 6 – 10;

в) 11 – 15;

г) 16 і більше?

1. Якщо ви вже закінчили школу (вуз), то доля скількох ваших друзів з навчання відома вам детально:

а) 1 – 3;

б) 4 – 10;

в) 11 – 15;

г) 16 і більше?

1. Скільки в середньому ви витрачаєте на телефонну розмову:

а) 1 – 3 хв.;

б) 4 – 5 хв.;

в) 6 – 10 хв.;

г) від 15 хв. і більше?

1. Читаючи (або прочитавши) нову книгу, ви, як правило:

а) самі обдумуєте прочитане;

б) відповідаєте на питання про прочитане, але без бажання;

в) з готовністю відповідаєте на питання з приводу прочитаного;

г) ініціативно ділитеся враженнями.

1. Під час кіносеансу, спектаклю, концерту ви, як правило:

а) не любите, щоб при вас хто-небудь висловлював свої враження;

б) терпимо ставитеся до цього, вам це буває цікаво;

в) іноді перекидаєтеся репліками зі знайомими;

г) не можете весь час сидіти мовчки, прагнете висловити свою думку якомога частіше.

1. Зустрічаючись на вулиці зі знайомими, ви:

а) якщо немає термінових справ до них, киваєте і проходите повз них;

б) відповідаєте на вітання і обмінюєтеся короткими репліками;

в) не звертаєте увагу, хто привітався першим, з готовністю дізнаєтеся про новини;

г) першим зупиняєтеся, вітаєтеся, розпитуєте, розповідаєте про себе.

1. Повертаючись додому після роботи (навчання), ви вважаєте за краще:

а) мовчати;

б) стисло відповідати на питання;

в) розпитувати своїх домашніх про новини, але без бажання, формально;

г) зацікавлено розпитувати і розповідати про себе, ображаєтеся, якщо вас не питають або відповідають стисло.

1. Знаходячись у чужому місті (незнайомому районі) і розшукуючи потрібну вам установу, адресу якої ви не знаєте (відомо тільки, що вона має бути десь поблизу від того місця, де ви тільки що вийшли з автобусу), ви, як правило, вважаєте за краще:

а) обійти вулиці в окрузі, самостійно розшукуючи установу;

б) визначити серед перехожих «на око» місцевого жителя, запитати його, а в разі незадовільної відповіді продовжити самостійний пошук;

в) зупиняти перехожих з проханням про допомогу, але при цьому переживаєте почуття незручності;

г) звертатися по допомогу до великої кількості перехожих, не переживаючи почуття незручності.

1. Під час прогулянки по місту, парку, за містом ви вважаєте за краще бути:

а) наодинці;

б) у суспільстві однієї людини;

в) у суспільстві декількох друзів або близьких;

г) з великою кількістю людей (колективні пікніки, культпоходи і т.п.).

1. Помітивши на знайомому (близькому, родичі) обновку, ви:

а) оцінюєте її мовчки;

б) висловлюєте думку, якщо запитають; в) ініціативно висловлюєте думку;

г) розпитуєте про ціну, про те, де купив обновку і просите її одягнути, коментуєте ваші враження.

1. При читанні художньої літератури, ви, як правило:

а) віддаєте перевагу короткому віршу, новелі;

б) циклу віршів, збірці новел;

в) не помічаєте чи багато написано, лише б було цікаво;

г) читаєте солідні романи і поеми, які схвалені критикою;

1. Потрапивши випадково в незнайому компанію, ви:

а) відчуваєте себе обтяжливим для неї, хочете піти;

б) внутрішньо настроєні залишитися, контактуєте, але без особливого бажання;

в) раді новим знайомствам, ініціативно контактуєте;

г) надзвичайно раді новим людям, прагнете дізнатися про них якомога більше і показати себе з якнайкращого боку.

1. Якщо ви пишете вірші, оповідання, щоденник та інше, то ви, як правило:

а) не ділитеся написаним ні з ким;

б) іноді ділитеся написаним з тими, кому дуже довіряєте;

в) з готовністю читаєте написане, якщо вас про це попросять;

г) ініціативно читаєте написане, оскільки вам цікаво знати думку інших. Негативна думка або явним чином стримана похвала вас в деякій мірі засмучує.

1. Якщо вас в гостях пригощають новою стравою, яка вам сподобалася, ви, як правило:

а) їсте із задоволенням, але не виявляєте своєї думки;

б) можете ініціативно похвалити, але вважаєте за краще відповідати на питання;

в) не чекаючи питання, самі хвалите страву;

г) не тільки хвалите, але й розпитуєте про рецепт, говорите, що самі тепер готуватимете цю страву.

1. Виберіть кращий тип заголовка для оповідання про одну сварку сусідів:

а) Сварка;

б) Сварка сусідів;

в) Дурна сварка сусідів;

г) Повість про те, як посварилися Іван Іванович з Іваном Никифоровичем.

1. Якщо ви робите зауваження комусь з ваших хороших знайомих, що той дуже балакучий, то ви:

а) можете натякнути йому про це, оскільки цей недолік вас серйозно дратує;

б) не дуже реагуєте на балакучість інших;

в) любите послухати, лише б було цікаво;

г) самі балакучі і подібна риса співбесідника дозволяє вам виразити себе.

1. На питання «Котра година?» в ситуації, якщо у вас немає при собі годинника, ви відповісте, швидше за все, так:

а) не знаю;

б) не знаю, в мене немає годинника, даруйте;

в) із задоволенням відповів би, але в мене, на жаль, немає при собі годинника;

г) я з великим задоволенням відповів би на ваше питання, але у мене зараз годинник у ремонті, я сам від цього страждаю, але що ж робити?

1. Під час публічної лекції (доповіді, виступу) у випадку, якщо тема вас цікавить, а лектор висловлює спірні або безперечні, на ваш погляд думки, ви, як правило:

а) маєте бажання заперечити, але не реалізуєте його;

б) маєте бажання висловитися, але не турбуєтеся, якщо вам не вдалося реалізувати своє бажання;

в) вільно можете реалізувати своє бажання за допомогою записки;

г) добиваєтеся можливості публічно заперечити доповідачеві.

1. Прочитавши дискусійну статтю в газеті (журналі) на тему, яка вас хвилює, ви, як правило:

а) думаєте про те, що могли б вступити в дискусію, але не беретеся за статтю у відповідь, поступово забуваючи про свій намір;

б) обмірковуєте можливу статтю у відповідь, пишете план, збираєте матеріал, складаєте чернетку, але не дуже засмучуєтеся, якщо щось перешкодило вам довести справу до кінця;

в) пишете статтю, посилаєте, але не приймаєте близько до серця відмову її надрукувати;

г) у разі відмови опублікувати ваш матеріал, знову пишете в редакцію, посилаєте новий варіант. Важкість публічно висловити свою думку вас серйозно хвилює.

1. Відзначте переважну для вас рису ваших співробітників:

а) крайня стриманість;

б) контактність, спрямована переважно на вас;

в) помітна товариськість;

г) необмежена контактність.

1. Оцініть самі себе, вибравши з нижченаведеного переліку властивий Вам домінуючий рівень спілкування (комунікабельності):

а) низький;

б) близький до середнього;

в) досить високий;

г) високий.

***Ключ.*** Відповідям у питаннях 1 – 22 відповідають наступні бали: а – 2; б – 4; в – 6; г – 8. Підсумуйте отримані бали з питань 1 – 22:

* + якщо кількість балів складає *44 – 60*, то вам необхідно вчитися спілкуватися активніше, інакше ваша інтровертність перешкодить (або вже заважає) вам і вашому оточенню при спілкуванні;
	+ якщо кількість балів складає *61 – 100*, то вам також необхідно свідомо підвищувати активність у спілкуванні;
	+ якщо кількість балів складає *101 – 150*, то у вас висока активність спілкування близька до класичної екстравертності;
	+ якщо кількість балів *більше 150*, то вам необхідно більше стежити за собою при спілкуванні, стримуючи себе, уважно вивчати реакцію оточуючих і коректувати свою манеру спілкування в бік зниження її активності.

Питання № 23 призначене для того, щоб допомогти вам правильно оцінити різницю між вашим об’єктивним рівнем комунікабельності і вашою власною оцінкою. Наприклад, якщо ваша об’єктивна оцінка склала 70 балів, а підкреслили в питанні № 23 пункт «в», то вам необхідно більше довіряти об'єктивному показнику, а не вашій власній думці.

**Контрольні запитання:**

1. Що таке соціальне середовище?
2. Які рівні соціального середовища існують?
3. Дайте визначення поняттю «колектив».
4. Що таке соціально-психологічний клімат колективу?
5. Дайте визначення поняттю «конфлікт».
6. Що таке комунікабельність?
7. Яке значення комунікабельність має для роботи колективу?