ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА «КРОК»
Навчально-науковий інститут психології

Кафедра психології

Редько Тетяна Володимирівна

Кваліфікаційна робота

ВПЛИВ КОМУНІКАЦІЙНИХ НАВИЧОК НА СТАБІЛЬНІСТЬ ПАРТНЕРСЬКИХ СТОСУНКІВ

053 «Психологія»

«Психологія»

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

Кваліфікаційна робота містить результати власних доробок. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело Т.В. Редько

Науковий керівник (консультант) Никоненко Олена Вікторівна,
кандидат психологічних наук, доцент

Київ – 2025

ЗМІСТ

ВСТУП 3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ КОМУНІКАЦІЙНИХ НАВИЧОК ЯК ЧИННИКА МІЖОСОБИСТІСНИХ ВЗАЄМИН ПОДРУЖНЬОЇ ПАРИ ……..9
1.1. Поняття та сутність міжособистісних взаємин у подружжя 9
1.2. Чинники міжособистісних взаємин у подружніх парах 17
1.3. Комунікаційні навички та їх роль у подружніх взаєминах 25
Висновки до розділу 1 33
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ КОМУНІКАЦІЙНИХ НАВИЧОК ПОДРУЖЖЯ НА СТАБІЛЬНІСТЬ ПАРТНЕРСЬКИХ СТОСУНКІВ 36
2.1. Методи дослідження комунікаційних навичок та міжособистісних взаємин подружжя 36
2.2. Аналіз результатів дослідження 55
Висновки до розділу 2 90
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З ОПТИМІЗАЦІЇ ВПЛИВУ КОМУНІКАЦІЙНИХ НАВИЧОК ПОДРУЖЖЯ НА СТАБІЛЬНІСТЬ ПАРТНЕРСЬКИХ СТОСУНКІВ 95
3.1. Методи розвитку комунікаційних навичок у подружньої пари 95
3.2. Розробка програми психологічних заходів для оптимізації впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків 105
Висновки до розділу 3 108
ВИСНОВКИ 111
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 118
ДОДАТКИ 128

ВСТУП

Актуальність роботи зумовлена тим, що ефективні комунікаційні навички є основою для подолання міжособистісних конфліктів, підвищення взаємної задоволеності, а також створення атмосфери підтримки та довіри у сім'ї. Уміння слухати, виражати емоції, проявляти емпатію та будувати конструктивний діалог допомагають подружжю знаходити спільні рішення, зберігаючи взаємоповагу.

Комунікаційні навички є основою побудови міцних та здорових міжособистісних стосунків, особливо у подружжі. Зростання соціальних, психологічних та економічних викликів робить підтримку гармонійних стосунків між партнерами дедалі складнішою задачею. Недостатність комунікаційних навичок часто призводить до нерозуміння, конфліктів та емоційного дистанціювання між партнерами, що може негативно впливати на стабільність і благополуччя сім'ї.

Активність досліджень комунікаційних навичок подружжя зросла в середині XX століття у галузі психології, соціології та педагогіки, і не зменшує своєї актуальності й нині. Особливо потужний імпульс розвитку досліджень у цій сфері припав на 60-80-ті роки XX століття, коли розвивались соціальна психологія та психолінгвістика. Цей період був позначений інтересом до вивчення ефективної комунікації, вміння слухати, прояву емпатії, управління конфліктами, що стало основою для різних теорій комунікативних навичок. Основними дослідниками особливостей розвитку комунікаційних навичок подружжя стали М. Аргайл, Е. Берн, П. Вацлавік, Дж. Готтман, Д. Карнегі, К. Роджерс та ін. Всі ці дослідники створили підґрунтя для сучасного вивчення комунікативних навичок, які продовжують активно аналізуватися й нині, особливо у сфері сімейної психології, консультування та медіації.

Комунікаційні навички в дослідженнях психологів і соціологів розглядаються як комплекс умінь, що сприяють ефективному обміну інформацією, встановленню і підтримці міжособистісних відносин. Вони

включають як вербальні, так і невербальні аспекти, а також здатність до емоційної регуляції та адаптації в різних комунікативних ситуаціях (Л. Березовська, О. Васильченко, В. Вінс, Ю. Кашпур, І. Сингаївська та ін.). Розвинені комунікаційні навички допомагають не тільки передавати інформацію, але й створювати довірливі та гармонійні відносини, вирішувати конфлікти та підвищувати рівень взаєморозуміння. У своїх дослідженнях П. Вацлавік визначив п’ять аксіом комунікації, серед яких виділяються такі аспекти, як неможливість «не комунікувати» (тобто будь-яка поведінка передає інформацію), а також важливість відповідності між вербальними та невербальними сигналами. Е. Берн розробив теорію трансакційного аналізу, в якій комунікаційні навички розглядаються через призму трьох ролей – Дитина, Дорослий, Батько. Е. Берн вважав, що ефективна комунікація передбачає усвідомлення цих ролей і гнучкість у виборі відповідного «Я-стану» залежно від ситуації. Це особливо важливо для подружніх пар, де комунікативні конфлікти часто зумовлені переходом у незрілу роль «Дитини» або домінантну «Батька». Д. Карнегі популяризував ідею, що комунікаційні навички – це вміння слухати, виявляти щирий інтерес до іншого, вміти контролювати власні емоції та висловлювати вдячність. Він вважав, що успішне спілкування ґрунтується на вмінні не лише говорити, а й знаходити спільне зі співрозмовником, що особливо актуально для подружніх пар.

У сучасних психологічних дослідженнях приділяється увага на лише вивченню комунікаційних навичок подружжя (Л. Березовська, Н. Косова, Т. Кириченко, Є. Потапчук, І. Сингаївська, Р. Федоренко, та ін.), а й пошуку ефективних шляхів розвитку комунікаційних навичок подружніх партнерів, що забезпечить успішність їх міжособистісних взаємин у сім’ї (В. Вінс, Ю. Кашпур, Т. Кузьменко, М. Мушкевич, Н. Максимова, О. Проскурняк, Т. Титаренко та ін.).

З огляду на вищевказане дослідження комунікаційних навичок у подружніх взаєминах є актуальним та необхідним кроком для підтримки і

розвитку міцних стосунків, які мають позитивний вплив на добробут родини та суспільства в цілому.

Відповідно до вказаного вибрано тему дослідження: «Вплив комунікаційних навичок на стабільність партнерських стосунків».

Мета дослідження – теоретично обґрунтувати і практично дослідити комунікаційні навички подружніх пар і визначити їх вплив на стабільність партнерських взаємин.

Завдання дослідження:

1. Провести теоретичний аналіз поняття «міжособистісні взаємини» подружніх пар; визначити чинники, що впливають на міжособистісні взаємини у подружжя;

2. Дослідити роль комунікаційних навичок у побудові та підтримці гармонійних взаємин між подружжям;

3. Здійснити емпіричне дослідження впливу комунікаційних навичок на стабільність партнерських стосунків;

4. Проаналізувати методи розвитку комунікаційних навичок у подружжя;

5. Розробити програму психологічних заходів для оптимізації впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків.

Гіпотеза дослідження полягає у припущенні, що комунікаційні навички подружжя впливають на характер подружніх стосунків у парі, зумовлюючи їх гармонійність, оптимальну задоволеність відносинами, чи конфліктність, відчуття дисгармонії у подружньому житті.

Об’єкт дослідження: міжособистісні взаємини подружньої пари.

Предмет дослідження: вплив комунікаційних навичок на стабільність партнерських стосунків.

Методи дослідження: Для досягнення мети та реалізації завдань було використано комплекс методів:

- *теоретичних:* аналіз, синтез, узагальнення, систематизація, порівняння для розкриття сутності та визначення базових понять досліджуваної проблеми,

структурування, моделювання для визначення психологічних чинників розвитку комунікаційних навичок подружніх пар; класифікація для вибору відповідних методик для дослідження комунікаційних навичок подружніх пар;

- *емпіричних:* опитування, використання психодіагностичних методик; якісний та кількісний аналіз результатів визначення впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків; методи математичної статистики.

Для дослідження обрано такі методики:

- авторська анкета «Характер стосунків у парі»;

- «Рівень комунікативного самоконтролю» (М. Снайдер);

- «Методика діагностики міжособистісних відносин» Т. Лірі;

- «Шкала ворожості» (В. Кука-Д. Медлей);

- «Методика діагностики стратегій розв'язання конфліктних ситуацій» Д. Джонсона і Ф. Джонсона (адаптований варіант Т.Д. Кушнірук).

Вибірку опитуваних склали 30 подружніх пар, тобто 30 жінок та 30 чоловіків віком від 35 до 55 років (ранній та зрілий дорослий вік).

Наукова новизна дослідження:

- *узагальнено* знання про психологічні чинники, що впливають на комунікаційні навички подружньої пари;

- *проаналізовано:* підходи до розвитку комунікаційних навичок подружніх пар;

- *визначено* методи та методики дослідження комунікаційних навичок подружніх пар;

-*розглянуто* методи розвитку комунікаційних навичок у подружніх пар.

Теоретичне значення дослідження: систематизовано та узагальнено знання про західні теорії міжособистісної комунікації в сімейних відносинах, аналіз ключових навичок, які сприяють успішній комунікації в шлюбі, методи та методики дослідження ролі комунікаційних навичок у підтримці гармонійних стосунків між подружжям.

Практичне значення дослідження полягає в тому, що результати дослідження є ґрунтовною теоретичною базою для вивчення взаємодії між подружжям та пов'язаних з нею психологічних феноменів, розробки ефективних систем психологічної допомоги подружжю для розвитку комунікаційних навичок щодо ефективного спілкування, управління конфліктами та підтримки емоційного зв'язку.

Запропонована програма психологічних заходів для оптимізації впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків може бути використана практичними психологами у роботі з подружніми партнерами для гармонізації їх подружніх стосунків.

Матеріали дослідження можуть бути використані у навчальних курсах із психології сім'ї, міжособистісних комунікацій та соціальної психології та можуть стати основою для впровадження в реальне життя інструментів покращення взаємодії в парі.

Апробація результатів дослідження здійснювалася під час участі у Конференції «Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку - 2025» (2025 рік, м. Київ: Університет «КРОК»).

За темою дослідження опубліковано тези: «Особливості побудови подружжям гармонійних міжособистісних взаємин».

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел (83 найменування) та додатків (7 шт.). Загальний обсяг роботи – 163 сторінки, основний обсяг – 105 сторінок. Робота містить: 5 рисунків, 14 таблиць.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ КОМУНІКАЦІЙНИХ НАВИЧОК ЯК ЧИННИКА МІЖОСОБИСТІСНИХ ВЗАЄМИН ПОДРУЖНЬОЇ ПАРИ

1.1. Поняття та сутність міжособистісних взаємин у подружжя

Психологія сімейних відносин акцентує увагу на вивченні особливостей міжособистісних взаємин у подружніх парах, внутрішньо-сімейних відносин, їхньої стабільності та стійкості з позиції їх впливу на розвиток особистості. Міжособистісні взаємини у сім'ї є важливими для встановлення гармонійних відносин між чоловіком та жінкою, задоволення їх потреб у любові, прийнятті, емоційній підтримці, у взаєморозумінні і визнанні цінності та гідності.

Міжособистісні відносини – це «..система орієнтацій, установок, очікувань членів певної групи відносно один одного, які обумовлені змістом й організацією спільної діяльності та цінностями, на яких базується спілкування людей..» [23, *с. 196*]. До основних параметрів міжособистісних відносин відносяться психологічна дистанція, статусно-рольові відмінності, валентність відносин, стійкість, динаміка.

Міжособистісні відносини у подружжі складаються між молодими людьми, які вирішили разом створити сім'ю. Основою міжособистісних взаємин є зусилля партнерів, що направлені на те, щоб зробити власну поведінку та почуття більш прийнятними та зрозумілими один для одного. Вони супроводжуються емоціями та переживаннями, якими молода пара висловлює свій внутрішній світ. Характерною ознакою міжособистісних відносин є їхнє емоційне забарвлення [12, *с. 17*].

Подружні відносини, як мистецтво жити в шлюбі, визначають міжособистісні взаємини, які є дуальними за формою, універсальними за значенням і специфічні за силою та інтенсивністю. Дуальність подружніх взаємин обумовлена, з одного боку, статевим деморфізмом, з іншого – подвійністю цілей шлюбу (продовження роду та дружнім спільним життям).

Універсальність подружнього життя пов'язана із потребою будь-якої

людини, яка намагається жити відповідно з природою і водночас з потребами індивіда, що прагне вести життя, яке було б корисним для оточуючих та людства в цілому. Унікальність міжособистісних подружніх взаємин приховується у їх емоційному і кровно-родинному потенціалі. Міжособистісні взаємини подружжя, які вважаються найбільш важливими і тісними з поміж усіх можливих відносин, повністю визначають такий спосіб існування, що потребує певного мистецтва спільного життя. Подружні взаємини є феноменом, в якому злиття «Я» та «Значимих інших» відбувається таким чином, коли «..розв'язка життя людини наступає як результат розвитку її характеру та особистості на фоні розумного, могутнього та гармонійного «єднання» з рідними та близькими людьми..» [58, *с. 95*].

При дослідженні міжособистісних взаємин у подружжі значна увага приділяється психологічному клімату. Соціально-психологічний клімат у подружній парі – це динамічне поле відносин між партнерами, яке впливає на самопочуття та активність кожного з них й тим самим визначає їх особистісний розвиток та розвиток подружжя загалом. Соціально-психологічний клімат складається із стійких відносин партнерів один до одного, до справи, яка їх об'єднує, а також подій, які відбуваються в родині і за її межами.

Подружжя складають чоловік та жінка, які проживають спільно, мають спільний побут та взаємні права і обов'язки. Кожна подружня пара містить у собі категорію спілкування і міжособистісних взаємин між чоловіком та жінкою. У процесі спілкуванні відбувається обмін інформацією і її інтерпретація, взаємне взаєморозуміння, співпереживання, сприйняття, взаємооцінка, формування характеру взаємовідносин, поглядів, переконань, вирішення протиріч, психологічний вплив, здійснення спільної діяльності. У здорових шлюбах спілкування є відкритим, шанобливим і вільним від негативної поведінки, такої як обман, критика чи зневага.

Задоволеність подружжя спілкуванням багато в чому залежить від ступеня сумісності їх цінностей та поглядів. Беззаперечним є той факт, що

неврівноваженість, нервозність, замкнутість та інші негативні риси характеру погано впливають на сімейне спілкування. При нормальних міжособистісних взаєминах подружня пара, як правило, завжди ділиться власними переживаннями та отримує при цьому морально психологічну підтримку. Проте у подружжі не буває ідеального спілкування, тобто такого спілкування, яке складається лише зі згоди [17].

Відносини чоловіка та жінки у подружніх стосунках неминуче стикаються з різними протиріччями: сварками, конфліктами, тощо. В цьому випадку подружній парі вкрай важливо зрозуміти позицію один одного, поставити себе на місце свого партнера, адже розуміння потреб, поглядів та емоцій одне одного є основним у формуванні міцних подружніх стосунків. Це досягається за допомогою вербального та невербального спілкування, коли партнери активно слухають та проявляють емпатію один до одного.

У подружньому спілкуванні дуже важливо дотримуватися моральних принципів, основним з яких є повага партнера, його «Я». Наприклад, досить часто після важкого трудового дня виникають такі ситуації, коли подружні пари хочуть зірвати свій поганий настрій на партнері, дати вихід негативним емоціям, що накопичилися протягом дня. Вони починають дорікати один одному, робити зауваження та навіть кричати. Внаслідок такої емоційної розрядки людина може отримати тимчасове полегшення, проте у перспективі наслідки такої поведінки можуть виявитися досить важкими – одних починають мучити докори через власну неправоту та нестриманість, в інших, навпаки, накопичуватись образа за несправедливі звинувачення. В кінці кінців це може призвести до руйнуванню шлюбу.

Загалом виділяють кілька етапів життєдіяльності подружньої пари, кожному з яких характерні свої завдання та свої кризи. Найпершою стадією є етап молодої сім'ї, який починається від народження сім'ї до появи першої дитини. Цей початковий період є особливо важливим у розвитку молодої сім'ї, адже саме в цей період формується майбутня модель міжособистісних взаємин, розподіляються права і обов'язки чоловіка та жінки, між ними

утворюються духовні стосунки [12, *с. 17*]. Молода подружня пара потребує взаєморозуміння, кожен потребує визнання, відбувається їх психологічна і побутова адаптація. У обох партнерів змінюються почуття і їхня інтенсивність, встановлюється певні міжособистісні взаємини між собою та їхніми батьками. Однак ефективність психологічної підтримки у молодої подружньої пари порівняно зі шлюбами з більш тривалими термінами існування є дуже низькою.

Науковці зазначають, що в цей початковий період подружнього життя відбувається сімейна адаптація та інтеграція [7, *с. 43*]. Адаптація передбачає взаємну сексуальну адаптацію та отримання первинного досвіду сімейного життя. Крім того, в цей період формуються внутрішньо-сімейні звички і цінності, а також відносини молодого подружжя з іншими подружніми парами. Зважаючи на це, цей період викликає у подружньої пари сильне емоційне напруження і частина молодих пар не витримують цього, тому велика частина розлучень приходиться саме період адаптації. Причинами цього найчастіше стають: неготовність до життя у шлюбі, відсутність житла, незвичні побутові умови, втручання батьків у відносини молодої подружньої пари, тобто період адаптації характеризується пристосуванням партнерів один до одного та до тих обставин, у яких знаходиться подружня пара.

Загалом, психологи виділяють наступні види адаптації:

– матеріально-побутова адаптація – узгодження прав та обов'язків чоловіка та жінки у виконанні ними сімейних справ і у створенні моделі планування та розподілу сімейного бюджету, який би задовольнив обох;

– морально-психологічна адаптація – полягає у поєднанні світогляду, інтересів, ідеалів, ціннісних орієнтацій партнерів, а також їх особистісних особливостей. Особливість морально-психологічної адаптації полягає у взаємному узгодженні почуттів, думок, поведінки;

– інтимно-особистісна адаптація – досягнення партнерами сексуальної відповідності [3, *с. 7*].

Адаптація подружньої пари відбувається в двох головних видах

співвідношень: рольових та міжособистісних. Базою для формування рольових взаємин є уявлення пари про цілі їх подружнього союзу, у якому виражається мотивація пари. Для того, щоб подружнє життя було благополучним, уявлення партнерів повинні бути більш-менш схожими, або стати такими, адже поведінка одного партнера в його подружній ролі не має суперечити уявленням іншого партнера, оскільки саме узгодження їх уявлень і є основою взаємодії на етапі первинної рольової адаптації.

До первинної рольової адаптації обов'язково включається узгодження уявлень про характер та розподіл сімейних обов'язків, які поділяються на три головні види подружніх ролей:

– традиційні ролі, які з боку дружини припускають: народження та виховання дітей, обслуговування сім'ї, підтримка порядку в будинку, підпорядкування власних інтересів інтересам чоловіка, терпимість до обмеження сфери діяльності, пристосованість до залежності. З боку чоловіка традиційні ролі припускають: забезпечення економічної безпеки та захисту сім'ї, відданість матері своїх дітей, емоційна подяка дружині за пристосованість до залежності, підтримка сімейної влади та контролю, прийняття ключових рішень, забезпечення аліментів у випадку розлучення;

– товариські ролі, які вимагають від дружини: підтримку соціальних контактів корисних для чоловіка, збереження зовнішньої привабливості, забезпечення моральної підтримки і сексуального задоволення чоловіка, підтримки живого і цікавого спілкування з чоловіком та гостями, забезпечення різноманітності життя і усунення нудьги. Відповідно від чоловіка вимагається наступне: лицарське відношення до дружини, милування нею, відповідна романтична любов та ніжність, забезпечення дружину необхідними коштами для одягу, розваг, соціальних контактів, проведення разом дозвілля;

– партнерські ролі вимагають як від дружини, так і від чоловіка: спільної відповідальності за своїх дітей, економічного внеску в сім'ю відповідно до заробітку, участі в домашній роботі, розподілу правової відповідальності. Проте, крім цього, від дружини ще вимагається: готовність

відмови від лицарства чоловіка (оскільки в подружжі усі рівні), однакова відповідальність за підтримку статусу сім'ї, відмова від матеріальної допомоги у випадку розлучення та відсутності дітей. Відповідно від чоловіка вимагається: прийняття рівного статусу дружини і його згода з рівною участю дружини в прийнятті будь-яких сімейних рішень [78, *с. 911*].

Вирішальну роль у відносинах між партнерами має узгодженість уявлень щодо розподілу сімейних ролей між молодою подружньою парою, тоді як сам характер розподілу цих ролей прямо не пов'язаний із їх задоволеністю шлюбом, оскільки головним є, приймають його чи ні обоє партнерів. Приміром, розподіл побутових та господарських обов'язків у сільських сім'ях найчастіше є традиційним і при налагодженій спрацьованості і спільності розуміння головних та другорядних господарських завдань між чоловіком та дружиною, обоє задоволені подружніми взаєминами.

Загалом, найбільш повно охарактеризувати сучасне подружжя може наступна класифікація внутрішньо-сімейних ролей: вихователь, відповідальний за матеріальне забезпечення сім'ї, організатор дозвілля та розваг, «психотерапевт» (формування і підтримання позитивного емоційного клімату в сім'ї), господар (господиня), організатор сімейної субкультури, сексуальний партнер. Серед цих ролей традиційно жіночими є ролі вихователя, господині, «психотерапевта». Відповідно, роль відповідального за матеріальне забезпечення подружжя традиційно сприймається як чоловіча [58, *с. 121*].

Для стабільності подружнього життя не менш важливе значення має й узгодженість міжособистісних ролей – відповідної фіксації положення людини в системі групових зв'язків. Міжособистісні ролі, як і соціальні, можуть входити у протиріччя й тим самим перешкоджати гармонізації подружніх відносин. Для прикладу, дружина прагне бути головою сім'ї, проте з цим не погоджується її чоловік, який вважає, що дружині більше властива роль домогосподарки, тому в подружній парі міжособистісні ролі мають бути: «узаконені» обома партнерами; підтримувані, схвалені та можуть

доповнюватися.

Наступним важливим процесом початкової стадії подружнього життя є процес сімейної інтеграції – узгодження уявлень, думок, позицій, добровільне об'єднання подружжя щодо різноманітних аспектів подружнього життя. Мова в першу чергу йде про: матеріально-побутові проблеми, стиль взаємних відносин, сімейний бюджет, духовне життя і сумісне проведення вільного часу, інтимне життя, взаємини з батьками, очікування та народження дитини, відношення до суспільної і професійної діяльності партнерів.

Соціально-функціональними механізмами сімейної інтеграції є сукупність усіх психологічних процесів, якими охоплюється подружжя і їхні взаємини, які призводять до формування та розвитку просімейних мотивів (які обумовлюють позитивне відношення до родини), сприяють зняттю фруструючих, негативних переживань, стресів, тривоги, вирішенню внутрішніх та міжособистісних конфліктів. Дію соціально-функціональних механізмів можна побачити в тому, як подружжя реагує на різні труднощі. Якщо подружжя не реагує на труднощі, то вони виступають як фактор, що руйнує його. Навпаки ж, при ефективній дії цих механізмів ці ж самі труднощі стають фактором подальшого зміцнення подружніх відносин [42, *с. 86*].

У молодої подружньої пари з перших кроків їх сімейного життя можуть виникнути розбіжності стосовно того, якими повинні бути їх міжособистісні взаємини. Адже, кожен із партнерів привносить у подружнє життя досвід своєї батьківської родини (тобто подружніх відносин батьків), про які іншому партнеру, звичайно ж, нічого не відомо. Через це, в молодій сім'ї досить часто стикаються і переплітаються між собою дві психології – «психологія» родини, в якій ріс чоловік, з «психологією» сім'ї, в якій виросла дружина. Саме тому в подружнє життя молодої пари можуть проникати уявлення про роль чоловіка та дружини, поділ їх обов'язків у сім'ї, погляди на взаємодію, виховання, внутрішньо-сімейне управління з родин, в яких вони росли з дитинства [6, *с. 22*].

Початковий період подружнього життя є найбільш відповідальним

періодом сімейного життя, оскільки молода пара вперше стикається не з приємними (любовними чи інтимними) проблемами, а сімейно-побутовими. Це період притирання характерів обох партнерів, їх поглядів на життя і формування сімейного укладу є дуже складним етапом у міжособистісних відносинах, який викликає як підйоми, так і спади настрою молодої пари. Цей період подружнього життя, насичений найбільш суперечливими переживаннями, досить часто запам'ятовується подружжю на усе життя та відбивається на його подальшій долі [17].

В залежності від рівня стабільності шлюбу виділять три рівні відносин між подружжями. На першому рівні відносин проявляється залежність стійкості шлюбу від його формального оформлення, при цьому враховується можливість розлучень. Притаманною ознакою другого рівня є пристосовуваність подружжя у міжособистісному спілкуванні, на цьому рівні проявляється виражена спільність чоловіка та дружини у побуті, відносинах з родичами, ставленні до грошей тощо. На третьому рівні відносин спостерігається найбільша задоволеність шлюбом завдяки відповідності рольових очікувань.

Таким чином, міжособистісні взаємини у подружніх відносинах є складною і багатогранною системою взаємодій між партнерами, які засновані на емоційній близькості, довірі, повазі, спільних цілях та готовності підтримувати одне одного. Вони визначають рівень задоволеності шлюбом і безпосередньо впливають на стабільність, гармонію та розвиток стосунків між партнерами.

1.2. Чинники міжособистісних взаємин у подружніх парах

На особливості міжособистісних взаємин у подружніх парах впливає багато факторів (внутрішніх та зовнішніх), які в тій чи іншій мірі впливають на стабільність шлюбу. До чинників, які мають найбільший вплив на міжособистісні відносини, належать наступні, приведені на рис.1.1.



Рис. 1.1. Чинники впливу на міжособистісні відносини

Джерело: складено автором на основі [41]

Р. Левіс і Дж. Спеніер виділили більше сорока чинників, які чинять вплив на стосунки подружніх пар. Причому науковці ці фактори об’єднали в три основні блоки: дошлюбні; соціально-економічні; особистісні і внутрішньо-шлюбні [76, *с. 25*].

Запропоновані фактори в більшій мірі характеризують тільки психологічний аспект (індивідуально-психологічні особливості особистості кожного з партнерів), зокрема вказують на міру згоди чи незгоди чоловіка та дружини з певних проблем подружнього життя, зокрема: гедоністичне відношення до шлюбу, зниження його цінності; готовність подружжя до різкої зміни способу життя; складність відносин між поколіннями; низька мотивація шлюбу; відсутність у молодих людей готовності до виконання подружніх ролей.

В. Ткаченко розробила систему факторів, які впливають на

міжособистісні взаємини у подружніх парах та забезпечують високий ступінь задоволеності сімейним життям. Усю сукупність факторів науковиця розбила на два блоки, які містять наступні характеристики:

– особистісні якості чоловіка та дружини;

– особливості міжособистісної подружньої взаємодії, що попереджають виникнення та загострення криз у подружньому житті [55, *с. 234*].

Так, до особистісних якостей кожного партнера, які впливають на міжособистісні стосунки у подружжі, авторка відносить наступне: адекватність самооцінки кожного партнера, високий рівень їх особистісної зрілості; узгодженість оцінок стосовно один одного; узгодженість особливостей ціннісно-сенсової сфери особистості кожного члена подружжя (їх домінуючих потреб, життєвих та сімейних цінностей); інтегральні соціально-психологічні характеристики особистості чоловіка та дружини (самоповага, інтернальність, особистісна диференційованість, самоприйняття, активність та здатність до змін); толерантність стосовно індивідуальних розбіжностей між партнерами; готовність пробачати та бути пробаченим; комунікативний потенціал (соціально-психологічна компетентність) подружньої пари [55, *с. 240*].

Щодо особливостей міжподружньої взаємодії, то на думку В. Ткаченко, сюди слід віднести: взаємне емоційне прийняття (турбота, любов, взаємоповага, розуміння один одного, відповідальність), емоційна теплота, взаємна допомога в особистісному зростанні; взаємна направленість на особистісну ідентифікацію з партнером; легкість спілкування; можливість саморозкриття в процесі спілкуванні; дотримання в спілкуванні оптимальної дистанції (взаємна автономія подружньої пари, забезпечення особистісної волі, узгодженість психологічної близькості та віддаленості); взаємна підтримка та підтвердження особистісної ідентичності кожного партнера; узгодженість особливостей взаємодії; створення сімейної субкультури; ступінь задоволеності важливих потреб один одного [55, *с. 241*].

О. Столярчук вказує на те, що суттєвий вплив на розвиток

міжособистісних взаємин у подружжі чинять ті особистісні характеристики партнерів, які є сприятливими для благополучного шлюбу: емоційна врівноваженість, адекватна самооцінка, орієнтація на пошук, помірна схильність до ризику, що дозволяє розвиватися міжособистісним взаєминам, а не застоюватись; позитивне самоприйняття, яке проявляється у природності поведінки і відвертості досвіду, у відношенні до іншого партнера як до себе; компетентність у часі (жити «тут і зараз») [51, *с. 76*].

На думку І. Сайтарли, на успішність міжособистісних взаємин у подружжі у значній мірі впливають особистісні схильності кожного з партнерів до прояву тактовності, поваги, комунікативної компетентності під час спілкування [41, *с. 17*]. Водночас, Т. Кругла зазначає, що протилежні характеристики комунікативної взаємодії партнерів у подружніх стосунках можуть стати причиною виникнення конфліктних відносин. Для прикладу, на виникнення сімейних конфліктів у подружній парі можуть впливати: «..незадоволення потреби у значущості власного «Я», неповага з боку партнера до почуття гідності; брак позитивних емоцій: відсутність турботи, ласки, уваги, розуміння; існування протилежних інтересів та прагнень, обмеженість можливостей для задоволення потреб одного з партнерів (на його думку)..» [26, *с. 74*].

Для гармонізації подружніх стосунків важливе значення мають знання партнерами характеру, темпераменту, типу особистості один одного, а також інформації про сумісність, поєднуваність, комбінації темпераментів та характерів у шлюбі. Пізнання потреб, уподобань, звичок, поглядів іншого партнера дає можливість виробити відповідну тактику та стратегію поведінки у сімейному житті, яка відповідає світовідчуттям, духу, світу, переживанням іншого партнера [2, *с. 18*].

Л. Сердюк акцентує увагу на важливості позитивної самооцінки, яка впливає на якість міжособистісних відносин у подружжі. Вона доводить, що «.. у подружній взаємодії напруженість виникає тоді, коли рівень самооцінки партнера перевищує рівень оцінки, яку дано партнеру (тобто коли кожен з

партнерів вважає себе кращим за іншого), а також у випадку, якщо рівень оцінки, яку очікує партнер, перевищує рівень реальної оцінки, даної партнером (тобто коли у особи спостерігається занижена самооцінка, і вона вважає, що її партнер ставиться занадто гарно до неї)..» [44, *с. 43*]. Крім того, науковиця зазначає, що неузгодженість самооцінок, взаємооцінок і очікувань партнерів у подружній парі свідчать про існування складного етапу міжособистісної адаптації, який проявляються у реальних й потенційних конфліктних ситуаціях у міжособистісних стосунках. Проте із збільшенням стажу подружнього життя особистісні характеристики чоловіка та дружини узгоджуються та стають більш сумісними. Водночас, при умові завищеної самооцінки хоча б одного з партнерів чи навіть обох, дезадаптація чоловіка та дружини один до одного посилюється та зростає ймовірність настання розлучення [44, *с. 43*].

Р. Хавула на основі проведеного дослідження зробив висновок, що в подружніх парах, в яких партнери мають однакові темпераменти, сімейні відносини є найбільш складними. У цих подружніх парах частіше «..спостерігаються тимчасові розриви відносин між чоловіком та дружиною, причому навіть наявність дітей для них не є стримуючим чинником..» [61, *с. 263*]. Водночас науковець зазначає, що під час вибору друга чи подружнього партнера важливого значення набуває принцип взаємодоповнюваності темпераментів, наприклад, у відносинах, які позначаються як «любов», має місце принцип комплементарності.

Важливим для формування гармонійних міжособистісних взаємин у подружжі є риси характеру партнерів. Характер людини проявляється у системі її відношення до навколишнього середовища: до оточуючих людей – замкнутість або товариськість, правдивість чи брехливість, брутальність чи тактовність; до себе – гордість або приниженість, скромність або самозакоханість; до роботи – працьовитість або лінощі, відповідальність або несумлінність; до майна – щедрість або жадібність, марнотратність або ощадливість, акуратність або неохайність [61, *с. 266*].

Як зазначає Л. Орбан-Лембрик, існує досить багато типів характеру, які не тільки можуть стати підґрунтям для неврозів, гострих афективних реакцій чи неадекватних вчинків та дій людини, але й умовою психопатичного розвитку особи [35, *с. 150*]. Так, М. Лисевич виділяє наступні індивідуально-особистісні психологічні особливості людини, які у подружжі можуть спричинити її дезадаптивну поведінку: тривожність, залежність, агресивність, егоїзм, скритність, впертість. В результаті цього людина випробує труднощі в процесі адаптації, у відносинах з партнером, що негативно позначається на характері міжособистісної взаємодії у подружжі та переважно виявляється у конфліктах, які починають мати хронічний характер [27, *с. 123*].

В. Захарченко пропонує звернути увагу на наступні проблеми міжособистісних стосунків у подружньому житті: невміння вирішувати конфлікти та проблеми; низька культура спілкування; незнання психології протилежної статі; низька культура сексуальних відносин, незадоволення власних проблем у подружжі [16, *с. 53*].

Сьогодні в науковій літературі існує досить багато методів, які використовуються для виокремлення чинників, що впливають на міжособистісні взаємини подружжя. Переважно при дослідженні чинників, що впливають на міжособистісні взаємини подружжя, використовуються методики, які аналізують:

– площини відносин подружжя, які містять наступні параметри дослідження: стратегії поведінки кожного партнера з подружньої пари у конфліктах, рольова адекватність партнерів у подружній парі, комунікативні особливості подружньої пари, провідні типи міжособистісної взаємодії у подружніх партнерів;

– площини особистісних рис подружжя, які містять наступні параметри дослідження: ціннісні орієнтації людини, гнучкість її поведінки, рівень самоактуалізації і самореалізації особистості, її спонтанності, самоприйняття, самоповаги; провідний вид особистісної відповідальності та рівень переживання самотності у міжособистісних взаєминах (методика діагностики

виду самотності); самоствердження, принциповість, нормативність, самопожертва, етичність;

– площини соціальних виявів подружжя, які містять наступні параметри дослідження: стаж подружнього життя, вік, освіта, рівень доходів партнерів, житлові умови.

А. Іващенко при дослідженні чинників міжособистісних взаємин у подружжі виокремив шість факторів, які по-різному виражені у подружній взаємодії:

– соціально-психологічна компліментарність подружньої пари;
– самоактуалізація і самореалізація кожного партнера у подружжі;
– готовність до подружнього життя;
– лідерство і розподіл відповідальності у міжособистісних взаєминах;
– соціально-бажані установки відносно подружнього життя;
– соціальні особливості подружжя [17].

Розглянемо ці фактори більш детально. Перший фактор передбачає взаємодоповнюваність кожного з партнерів, рівень рольової адекватності у подружніх відносинах. Соціально-психологічна компліментарність виражається профілем міжособистісної взаємодії кожного партнера, який загалом передбачає співпадіння вираженості типів у кожного з партнерів чи прояв одного із типів міжособистісної взаємодії в одного з партнерів, що компенсується за рахунок протилежно вираженого типу взаємодії у іншого партнера. Важливими показниками цього фактору є житлові умови молодої пари (власне житло, з батьками), рівень доходів та освіта чоловіка і дружини. Крім того, даний фактор характеризує рівень взаєморозуміння та довіри у подружніх відносинах.

Другим фактором характеризується рівень вираженості самоактуалізованості подружжя. Він виражається такими показниками, як компетентність у часі, незалежність системи цінностей і поведінки від зовнішнього впливу, ціннісними орієнтаціями особистості, гнучкістю поведінки, чутливістю до себе, спонтанністю виразу власних, самоповага,

самоприйняття, цілісність сприйняття навколишнього світу і людей, прийняття агресії, контактність, пізнавальні потреби, креативність [17].

Третім фактором є готовність до подружнього життя, він характерний для молодих пар та характеризує їх рівень готовності проживати разом, підтримувати сімейні відносини, мати спільну відповідальність за своє сімейне життя, а також визначає рівень сімейного благополуччя подружньої пари. Цей фактор характеризують наступні показники: житлові умови, вид шлюбу (цивільний чи офіційно зареєстрований), вік та освіта чоловіка і дружини, рівень їх доходів, рольова адекватність, рівень переживання самотності у відносинах з партнером, емоційна стриманість, здатність чоловіка дослухатися до думки дружини та не завищувати свої переваги та здатність дружини до компромісності у конфліктах та адекватно сприймати агресію [17].

Четвертий фактор обумовлює характер міжособистісних взаємин подружньої пари. Враховуючи специфіку сімейної взаємодії молодих пар, мова йде про розподіл лідерських і відповідальних позицій партнерів у різноманітних сферах подружнього життя. Для розподілу лідерства та відповідальності у подружніх відносинах використовуються показники стажу перебування у шлюбі, оскільки на початковому етапі подружнього життя партнери адаптуються один до одного і до специфіки подружньої взаємодії, відбувається розподіл обов'язків, ролей, формується лідерство. Також за цим фактором важливими показниками є компетентність у часі, рольова адекватність партнерів, гнучкість поведінки, особливості вияву самотності у відносинах, самоповага, самоприйняття, принципова відповідальність, вміння швидко налагоджувати відносини з іншими людьми, стратегія співпраці у конфліктних ситуаціях, нормативна й саможертовна відповідальність [17].

П'ятий фактор обумовлює міжособистісні взаємини молодої подружньої пари. Зарубіжні науковці виділяють три групи мотивів вступу молодих людей в шлюб: розвиток подружньої пари як особистостей (інтенсивне та змістовне внутрішньо-сімейне спілкування, проведення дозвілля); створення власного

«домашнього вогнища» із наданням йому затишку та своєрідності; спільне виховання дітей [77, *с. 16*].

П. Шротд усі мотиви до створення сім'ї поділяє на три великі групи: емоційно-етичні мотиви (кохання та спільність інтересів); мотиви самореалізації (самопізнання, народження дітей, можливість спілкування з іншою людиною, пізнання іншої людини); мотиви обов'язку (прагнення легалізувати інтимні міжособистісні відносини, народження дітей, порядність, коли створення сім'ї стимулюється думкою найближчого оточення та відповідальністю перед близькими людьми) [81, *с. 360*].

Крім того, на формування соціально-бажаних установок стосовно сімейного життя значний вплив має батьківська сім'я, тому формування цих установок досить сильно залежить від проживання окремо від батьків та житлових умов. І нарешті шостим, останнім фактором, який впливає на міжособистісні взаємини подружжя, є соціальні особливості партнерів. Як правило, найбільший вплив на характер взаємодії подружньої пари має вік, рівень доходів, соціальні умови проживання, рівень, стаж подружнього життя, наявність або відсутність дітей та їх кількість [17].

Таким чином, на міжособистісні взаємини подружньої пари має вплив велика кількість чинників, які охоплюють як внутрішні аспекти подружнього життя, такі як емоційна близькість, комунікація, довіра і повага, так і зовнішні фактори, включаючи соціально-економічні умови і вплив найближчого оточення. Побудова гармонійних міжособистісних подружніх відносин вимагає постійної роботи, адаптації до змін і спільного розвитку, що забезпечує стійкість подружжя та високий рівень задоволеності шлюбом.

1.3. Комунікаційні навички та їх роль у подружніх взаєминах

Як було встановлено у попередніх підрозділах, у подружніх взаєминах ключову роль відграє спілкування, оскільки воно забезпечує ефективну взаємодію між партнерами, сприяє підтримці емоційної близькості та вирішенню можливих конфліктів. Без налагодження відповідної комунікації

між партнерами їх міжособистісні відносини можуть страждати від непорозумінь, напруги і незадоволення.

В науковій літературі відзначена відсутність єдиного підходу до визначення поняття комунікаційні навички, проте спільним в більшості підходів є взаємозв'язок комунікаційних навичок з системою психічних та практичних дій, якими обумовлюється здійснення міжособистісної взаємодії, що дають можливість моделювати і регулювати процес спілкування між людьми в залежності від поставленої мети і умов, в яких здійснюються комунікації.

Комунікативні навички, в першу чергу, є навичками ефективного спілкування людей. Це «..уміння індивіда ефективно спілкуватися, його здатність розуміти те, що має на увазі співрозмовник, бути самому зрозумілим іншим людям, уміння домовлятися, досягати власної мети у процесі спілкування..» [23, *с. 196*]. Комунікативні навички – «..це свідомі автоматизовані дії, які сприяють швидкому відображенню у свідомості індивідуума комунікативних ситуацій, визначають успішність сприйняття ним об'єктивного світу і відповідного впливу на нього за допомогою спілкування..» [30, *с. 15*].

Комунікативні навички – «..це характеристика, яка показує, яким чином особа взаємодіє з іншими людьми в ході спілкування, як вона розуміє своїх співрозмовників та чи правильно передає та інтерпретує інформацію, отриману з різних джерел..» [48, *с. 155*]. Комунікативні навички виконують важливі функції в розвитку особистості, зокрема забезпечують психологічний комфорт; дозволяють організувати спільну діяльність, задовольняють природну потребу людини у спілкуванні з іншими людьми, допомагають самоствердж уватися та соціально реалізувати себе [81, *с. 370*].

А комунікаційні навички – стосуються обміну інформацією та відображають можливість адекватно формулювати свої думки, правильно їх озвучувати, користуватися єдиною із реципієнтом системою кодування-декодування інформації. Навички сприймання та відповідного реагування на

повідомлювану інформацію також відносяться до комунікаційних.

Як вказують Т. Алфьорова, В. Корсунська, «комунікація надає можливість здійснювати обмін пізнавальною та емоційною інформацією, досвідом, знаннями, навичками, здібностями. В процесі комунікації особистість намагається донести свої думки та уникнути непорозумінь, розбіжностей у сприйнятті і трактуванні інформації, запобігти сваркам та конфліктам» [1, *с. 3*].

А тому до важливих комунікаційних навичок подружжя відносяться: навички чітко і логічно викладати свої думки та ідеї; користування єдиною системою кодування-декодування інформації (зрозумілою обом співрозмовникам); навички активного слухання, намагання зрозуміти основну думку, яку говорить адресат. Коли подружні партнери намагаються зрозуміти, про що хочуть донести інші учасники розмови, це допомагає зрозуміти внутрішній світ та правильно передати власні думки.

Для успішності комунікації у подружній парі дуже велику роль відіграє розуміння інтерсуб'єктних знаків відправником та отримувачем інформації. Якщо певні символи, знаки, слова, та закріплені за ними значення однаково розуміються учасниками комунікації, це забезпечує успішність їх взаєморозуміння [60, *с. 17*]. За умови різного розуміння значень слів, символів, ставлено до різних ситуацій – досягти розуміння повідомлення майже не можливо. Якщо комуніканти використовують свої системи знаків, не зрозумілі для інших – це викликає не лише комунікативний бар'єр, а й відмінності у поглядає на важливість різних тем у сім'ї, їх вплив на якість міжособистісних стосунків між подружжям. Відтак, щоб досягати взаєморозуміння у сімейній комунікації у подружжя мають бути сформовані комунікаційні навички, що передбачають їх володіння «не лише ідентичними лексичними і синтаксичними системами, а й однаковим розуміння ситуацій спілкування, тобто включати комунікацію в деяку загальну систему діяльності» [60, *с. 17*].

Основними компонентами комунікацій є:

1. особистісний – зумовлюється наявністю у партнерів по комунікації

гармонійних чи дисгармонійних рис характеру;

2. інформаційний (когнітивний) – обумовлюється рівнем культури спілкування, компетентністю в питаннях комунікації, наявністю знань про шляхи вирішення конфліктів;

3. емоційний (афективний) – визначається здатністю партнерів по комунікації до адекватної емоційної реакції;

4. поведінковий (конативний) – визначається здатністю комунікаторів до вибору адекватного чи неадекватного способу поведінки в різних конфліктних ситуаціях.

Міжособистісна комунікація подружжя відповідає завданням встановлення та розвитку міжособистісних взаємин, узгодження зусиль та виконання ролей у спільній діяльності, обміну інформацією, самопізнання, пізнання партнера. До особливостей міжособистісної комунікації подружжя слід віднести високу емоційну насиченість та інтенсивність спілкування. Подружнє спілкування на відміну від ділової чи соціальної комунікації, які, як правило, відбуваються за межами подружжя та пов’язані із певною регламентацією відносин, не обмежується ніякими правилами чи соціальними рамками.

Д. Олсон, відомий американський фахівець у сфері сімейної психології, до основних параметрів внутрішньо-сімейної комунікації відніс наступне: вміння і навички слухання (прояв емпатії, активне слухання); прозорість висловлювання (Я-висловлювання); саморозкриття подружньої пари у спілкуванні одне з одним (вираження почуттів стосовно себе та відносно відносин); афективні аспекти комунікації, постійність (повага, уважність) [76, *с. 15*].

Основними умовами ефективного міжособистісного спілкування подружньої пари, які містять як загальні принципи організації комунікації, так і специфічні правила та норми, характерними для сімейних відносин є наступні:

– відкритість комунікацій;

– активність комунікацій, чим забезпечується інтенсивне обговорення важливих для подружжя проблем. Регламентом подружнього життя має бути передбачений спеціальний час та створення сімейних ритуалів щодо такого обговорення (спільне вечірнє чаювання, розмова перед сном);

– необхідний рівень саморозкриття під час спілкування, співрозмірність спілкування;

– узгодженість уявлень партнерів щодо укладу подружнього життя, адекватність подружньої самосвідомості, спільність цінностей, узгоджена цілісність системи «Ми»;

– сенситивність щодо висловлень партнера, застосування техніки активного слухання із зворотнім зв’язком;

– несуперечність вербальних та невербальних повідомлень, точність невербальної комунікації;

– емпатійне сприйняття партнера, як умова розвитку емоційних відносин подружньої пари, формування атмосфери психологічної безпеки та гармонізації образу партнера;

– прояви любові, взаємної підтримки та емпатії, поваги до партнера, це особливо важливо під час сімейних криз та в момент виникненні проблемних, фруструючих, стресових ситуацій;

– створення сімейної мови – певних, погоджених між собою сімейних традицій, символів, норм, поглядів, жестів, поз, міміки. Також важливу функцію розвитку й стабілізації спілкування подружньої пари, взаємодії та формування самосвідомості партнерів виконують сімейні реліквії – предмети, що пов’язані із певними «знаковими» для подружжя подіями (весільні подарунки, сувеніри) [63, *с. 135*].

Таким чином, важливою умовою успішної комунікації подружньої пари є не лише уміння розмовляти про свої подружні відносини, тобто здатність до вербальної особистої комунікації, але одночасно з цим і вміння спілкуватися на невербальному рівні.

Велике значення для успішної комунікації подружжя мають особисті

риси, наприклад, гармонійні риси характеру особистості сприяють розвитку комунікацій. Такими рисами є: зрілість, адаптивність, гнучкість, автономність, реалізм в оцінці інших, самостійність, реальність самооцінки, природність, товариськість, самоповага. Відповідно, негативні риси негативно впливають на процес спілкування подружньої пари, викликаючи додаткові труднощі. До таких рис слід віднести наступні: нереалістичні очікування, егоїзм, агресивність, нездатність до співпереживання, невміння чи небажання адаптуватися до найближчого оточення.

Відомий американський психолог Д. Карнегі розробив універсальні рекомендації та правила успішної комунікації, які відповідають й вимогам спілкування подружньої пари. Цими правилами передбачається:

– забезпечення можливості комунікації між партнерами, запобігання розриву комунікації і попередження агресії;

– під час спілкування потрібно бути ввічливим, дотримуватися правила початку та завершення контакту. Партнери спочатку повинні сигналізувати про своє бажання розпочати розмову та брати у ній участь, і вже далі будувати свої стосунки, вирішуючи питання статусних позицій, близькості, продовження відносин [19, *с. 302*].

Також для налагодження успішної комунікації, крім перелічених правил, важливим є уміння адаптувати власну комунікаційну поведінку до поведінки співрозмовника. Зміни в міжособистісному спілкуванні партнерів, як правило, складаються із поєднання адаптивних та дезадаптивних реакцій. Адаптивні реакції – це пошук інформації та пояснення того, що відбувається, покрашення комунікабельності. Дезадаптивні реакції – це відмова від контакту чи перенесення провини на обставини чи на партнера, що лише посилює наявну проблему й часто робить неможливим її рішення без сторонньої допомоги. Дезадаптивні реакції при усіх обставинах сприяють патологічності комунікації, яка своєю чергою, може викликати у партнера різноманітні реакції: одні намагаються уникати таких ситуацій та відносин, які загрожують успішній комунікації, чи ігнорують їх, інші ж, навпаки,

намагаються за будь-яку ціну довести власну правоту, відкидаючи думки та потреби партнера.

Важливість налагодження успішної комунікації у подружньої пари полягає в тому, що порушення комунікації є одним з аспектів, які впливають на стабільність шлюбу та можуть навіть спричинити його розірвання.

Порушення міжособистісного спілкування між чоловіком та дружиною є однією з найбільш актуальних проблем функціонування подружжя. Часто труднощі в спілкуванні чоловіка та дружини виникають через їх низьку комунікативну компетентність та використання ними під час спілкування комунікаційних бар'єрів, які перешкоджають ефективному процесу спілкування. Такими комунікаційними бар'єрами можуть бути: застереження, накази, нотації, пряме інструктування, погрози, логічна аргументація, моралізування, поради та роз'яснення, пряма негативна оцінка, навішування ярликів, висміювання, похвала, інтерпретація поведінки, розслідування, постановка діагнозу, допит, відволікання уваги, заспокоювання, відхід від проблеми [3, *с. 11*].

Труднощі подружньої комунікації визначаються впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів слід віднести економічні умови функціонування подружньої пари, політичну, соціально-економічну, соціальну ситуацію в країні, яка у значні мірі впливає на внутрішньо-сімейні відносини. Внутрішні фактори комунікаційних труднощів подружжя визначаються існуючим психологічним кліматом. Крім того, труднощі подружньої комунікації можуть бути спричинені об'єктивно обумовленими факторами (різниця у віці, соціальному досвіді, культурному рівні, комунікативних вміннях партнерів) чи суб'єктивно обумовленими (ціннісні орієнтації, особистісні якості, мотиви).

До причин порушень у комунікаційному процесі подружжя слід віднести: 1) перенавантаження комунікації побічними функціями, оскільки кожне повідомлення, окрім основної функції (передача інформації), може виконувати і додаткові; 2) порушення «уявлення про адресата комунікації» як

комунікативний бар'єр. Міжособистісне спілкування вимагає від осіб, що спілкуються, позитивного уявлення один про одного, а спотворене уявлення про свого партнера виступає серйозним бар'єром на шляху до взаєморозуміння при міжособистісному спілкуванні подружжя.

Найчастіше, науковці виділяють наступні види порушень міжособистісної комунікації в подружніх відносинах: суперечливість між вербальною та невербальною комунікаціями; виникнення між партнерами комунікаційних бар'єрів; використання у процесі комунікації одним з партнерів маніпулятивних технік, зловживання управлінням комунікацією; боротьба за комунікаційний канал; порушення та викривлення передачі почуттів; «відхилена» комунікація; парадоксальна комунікація; «замаскована» комунікація (містифікація) [58, *с. 187*].

Слід відмітити, що «відхилена» комунікація – це однобічний процес, де по суті один з партнерів займає позицію ізоляції та мовчазної відмови від спілкування. Зовні «відхилена» комунікація виступає у вигляді монологу замість діалогу, у спілкуванні подружжя відсутній зоровий контакт. «Парадоксальна» комунікація – це передача комунікаційним каналом двох взаємовиключних повідомлень одночасно, партнер має сприйняти кожне з цих повідомлень як дійсне. Це суперечливе повідомлення ще й підкріплюється забороною його коментувати чи зауважувати.

«Замаскована» комунікація, часто використовується подружньою парою в умовах актуального чи хронічного сімейного конфлікту та являє собою затушовування і маскування протиріч та конфліктів у стосунках задля збереження статус-кво, не розпалювати конфліктну ситуацію. «Замаскована» комунікація полягає в тому, що один з партнерів відкидає адекватну інтерпретацію фактичної ситуації, запропоновану іншим партнером, власних почуттів та переживань [23, *с. 198*].

У випадку, коли труднощі спілкування між чоловіком та дружиною набувають хронічного характеру, то виникає «комунікаційна проблема», яка пов'язана із існуванням нагальної потреби одного з партнерів у допомозі чи

підтримці з боку іншого партнера та неадекватністю способу передачі інформації. Можна виділити три основні етапи виникнення комунікаційної проблеми: 1) інформаційно-дефіцитний етап; 2) етап заміщено-перекрученої комунікації; 3) поведінково-комунікаційний етап.

У відносинах подружньої пари доволі часто дефіцитною інформацією (інформація, передача якої є утрудненою), є прохання одного з подружжя про підтвердження любові, звернення до партнера за емоційною підтримкою чи співпереживанням. Відповідно на першому етапі (інформаційно-дефіцитному) виникнення комунікаційної проблеми реальну комунікацію замінює уявна, частково невербальна комунікація. На етапі заміщено-перекрученої комунікації відповідно відбувається заміщення та викривлення інформації, адже вираження партнером своїх безпосередніх потреб дисонує з його очікуваннями та запропонованим сценарієм рольової поведінки. На третьому (поведінковому) етапі розпочинається маніпулювання партнером задля того, щоб змусити його робити те, чого бажає носій «дефіцитної інформації» [81, *с. 371*].

Боротьба за комунікаційний канал є спробою одного з партнерів встановити безумовне верховенство та домінування над іншим партнером у формі намагання збереження за собою «останнього слова», затвердження першості та створення відчуття, що саме він має право на вирішення усіх сімейних проблем, не дивлячись на їх ранг. Підґрунтям такого порушення міжособистісної комунікації подружньої пари є невирішена проблема верховенства у подружніх стосунках.

Висновки до розділу 1

1. Міжособистісні відносини у подружжі складаються між людьми, які вирішили разом створити сім’ю. Основою міжособистісних взаємин є зусилля партнерів, що направлені на те, щоб зробити власну поведінку та почуття більш прийнятними та зрозумілими один для одного. Вони супроводжуються емоціями та переживаннями, якими молода пара висловлює свій внутрішній

світ. Характерною ознакою міжособистісних відносин є їхнє емоційне забарвлення.

2. На особливості міжособистісних взаємин у подружніх парах впливає багато факторів (внутрішніх та зовнішніх), які в тій чи іншій мірі впливають на стабільність шлюбу. Зокрема, це такі як емоційна близькість, комунікація, довіра і повага, так і зовнішні фактори, включаючи соціально-економічні умови і вплив найближчого оточення.

При цьому на міжособистісні взаємини подружніх партнерів вливають такі чинники, як: компліментарність подружньої пари; самоактуалізація і самореалізація кожного партнера; готовність до подружнього життя; лідерство і розподіл відповідальності у шлюбі; соціально-бажані установки відносно подружнього життя; соціальні особливості подружжя.

Побудова гармонійних міжособистісних подружніх відносин вимагає постійної роботи, адаптації до змін і спільного розвитку, що забезпечує стійкість подружжя та високий рівень задоволеності шлюбом.

3. Комунікаційні навички – це вміння індивіда ефективно спілкуватися, його здатність розуміти те, що має на увазі співрозмовник, бути самому зрозумілим іншим людям, уміння домовлятися, досягати власної мети у процесі спілкування. Насамперед, комунікаційні навички подружніх пар стосуються обміну інформацією між партнерами та їх здатності правильно озвучити свої думки і переконання, адекватно сприйняти і почути слова один одного, що допомагає налагодити взаєморозуміння, підтримати гармонійні міжособистісні взаємини.

Стабільність партнерських відносин визначається розвиненими комунікаційними навичками у подружніх партнерів: навичками чітко і логічно викладати свої думки та ідеї; користування єдиною системою кодування-декодування інформації; навичками активного слухання та ін.

Основними умовами ефективного міжособистісного спілкування подружньої пари є: відкритість комунікацій; активність комунікацій, інтенсивне обговорення важливих для подружжя проблем; саморозкриття під

час спілкування; узгодженість уявлень партнерів щодо укладу подружнього життя; чутливість до висловлювати партнера, застосування техніки активного слухання із зворотнім зв’язком; несуперечність вербальних та невербальних повідомлень, точність невербальної комунікації; емпатійне сприйняття партнера; прояви любові, взаємної підтримки та емпатії; створення сімейної мови (сімейних традицій, символів, норм).

Водночас порушення комунікації є одним з аспектів, які впливають на стабільність шлюбу та можуть навіть спричинити його розірвання. До видів порушень міжособистісної комунікації в подружніх взаєминах відносяться: суперечливість між вербальною та невербальною комунікаціями; комунікаційні бар’єри між партнерами, зумовлені різними системами кодування-декодування інформації; використання маніпулятивних технік у процесі комунікації; боротьба за комунікаційний канал (зокрема, не уважність, перебивання один одного); порушення та викривлення передачі почуттів; «відхилена», парадоксальна, «замаскована» комунікація (містифікація).

Міжособистісна комунікація подружжя відповідає завданням встановлення та розвитку міжособистісних взаємин, узгодження зусиль та виконання ролей у спільній діяльності, обміну інформацією, самопізнання, пізнання партнера.

РОЗДІЛ 2
ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ КОМУНІКАЦІЙНИХ НАВИЧОК ПОДРУЖЖЯ НА СТАБІЛЬНІСТЬ ПАРТНЕРСЬКИХ СТОСУНКІВ

2.1. Методи дослідження комунікаційних навичок та міжособистісних взаємин подружжя

Для вивчення впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків організовано емпіричне дослідження, що включає три етапи:

І. Організаційно-підготовчий, спрямований на підготовку дослідження – вибір методів і методик діагностики, визначення вибірки опитуваних, проведення бесід перед початком діагностичного обстеження, визначення потреб і запитів подружніх пар на отримання психологічної допомоги;

ІІ. Дослідницько-аналітичний, спрямований на проведення опитування респондентів, якісний та кількісний аналіз результатів, формулювання висновків, встановлення доцільності проведення із частиною опитуваних психологічної роботи для гармонізації їх партнерських стосунків за рахунок оптимізації розвитку комунікаційних навичок подружжя.

ІІІ. Психологічно-рекомендаційний, спрямований на розгляд методів розвитку комунікаційних навичок у подружніх пар, розробку програми психологічних заходів для оптимізації впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків, яку можна буде використовувати у роботі практичного психолога із подружніми парами для вирішення означених питань налагодження їх взаємин у сім'ї.

Перейдемо до обґрунтування вибору методик для дослідження. Насамперед розглянемо методи вивчення комунікаційних навичок і стосунків у подружжі, які використовуються у психологічних дослідженнях.

Питання діагностики подружніх взаємин були предметом психологічних досліджень багатьох науковців. У працях вчених Є. Потапчука [38],

Р. Федоренко [58], психологічна діагностика розуміється як галузь психологічної науки, що включає теорію, принципи та інструменти оцінювання та виміру індивідуально-психологічних властивостей особистості та систем, в які вона входить (зокрема, сімейної). Працюючи з проблематикою сімейних відносин, психолог має потребу у здійсненні психологічної діагностики сімейних стосунків, що включає вивчення сімейної історії, структури сім'ї, стану подружньої підсистеми, чинників сімейної дисгармонії, особливостей міжподружніх, батьківсько-дитячих відносин тощо [38, *с. 8*].

Більшість діагностичних методів і методик охоплюють сімейні стосунки вже сформованих пар. При психологічній діагностиці шлюбних відносин вивчаються такі важливі питання: особливості і мотиви прийняття рішення про шлюб; прогнозування майбутнього сімейного життя; вирішення сімейних конфліктів та переживання сімейних криз; допомога у налагодженні міжподружніх та батьківсько-дитячих відносин тощо [38, *с. 9*].

Подружні пари, які мають ознаки не благополуччя, незадоволеності шлюбом, відрізняються наявністю постійних сфер конфліктної взаємодії, де їх інтереси, мотиви, потреби, наміри постійно знаходяться у конфронтації, викликаючи сильні і тривалі негативні переживання [43, *с. 501*]. Відповідно до вказаного психологічна діагностика чинників нестабільності подружніх відносин є важливою для запобігання розлучень, явищ сімейної дезорганізації, сімейним конфліктам. Як вказують Н. Семенів, Л. Зуб, вчасна діагностика конфліктності подружжя, їх типових сімейних конфліктів дасть змогу побудувати відповідні заходи надання допомоги подружнім партнерам. Науковці зазначають, що психологічний моніторинг дозволить своєчасно виявити зони напруженості, існуючі протиріччя, вивчити негативні соціальні фактори, наприклад, негативний психічний стан подружніх партнерів, що обумовлений неможливістю задоволення своїх потреб, вплив сімейних конфліктів на ефективність життя і праці кожного з них, на психологічний клімат у сім'ї [43, *с. 500*].

Етапами психодіагностичного дослідження сімейних відносин є: 1) вивчення практичного запиту сімейної пари чи одного з подружніх партнерів; 2) формулювання психологічної проблеми; уточнення запиту; 3) висування гіпотези про ймовірні причини явищ, які спостерігаються; перевірка дійсності висунутої гіпотези; 4) вибір методу діагностичного дослідження; 5) застосування обраного методу; опрацювання отриманих результатів його застосовування; 6) формулювання психологічного діагнозу щодо особливостей міжподружніх чи батьківсько-дитячих відносин, що також має і прогноз подальшого майбутнього подружжя; 7) складання рекомендацій для подружніх партнерів, розробка програми психокорекції або психорозвивальної роботи, запрошення до неї подружжя; 8) впровадження заходів психологічної програми чи надання психологічних рекомендацій, контроль за здійсненням здійснення основних ідей програми та рекомендаціями з налагодження міжособистісних стосунків у сімейній системі [38, *с. 10*].

Діагностика сімейних відносин допомагає визначити особистісні якості партнерів, проблемні характеристики міжособистісної сумісності, виявити узгодженість ролей чи їх не відповідність, модальність оцінки і самооцінки рис та особливостей один одного [38, *с. 10*].

Проаналізуємо методи та методики дослідження комунікаційних навичок подружніх пар. Одним із важливих засобів правильного визначення проблеми та побудови подальшої роботи з її вирішення є адекватно вибраний діагностичний інструментарій, який дає достатньо інформації про стан сформованості комунікаційних навичок подружніх пар, що впливає на якість сімейних відносин, на ставлення партнерів один до одного і до сім'ї, про здатність задовольняти потреби один одного (зокрема, в емоційному спілкуванні, прийнятті), узгоджувати свої інтереси, щоб досягти згоди у комунікації та вирішенні сімейних конфліктів.

Для психологічної діагностики комунікаційних навичок подружніх партнерів психологи застосовують різні методи, а саме: бесіду, опитування,

збір і узагальнення незалежних характеристик, включене спостереження, експеримент, тестування та ін. [38, *с. 10*].

Науковці Н. Семенів та Л. Зуб надають перевагу психодіагностичному та лонгітюдному методам вивчення сімейних відносин, що дають змогу проаналізувати порушення комунікації у подружжі. Вони вважають, що завдяки проведенню тестування (психодіагностичний метод) та вивченню динаміки змін у певних часових інтервалах (логнітюдний метод) можна порівняти рівень конфліктності подружніх партнерів, особливості їх комунікаційних навичок (вміння правильно доносити інформацію та сприймати її, адекватно реагувати на неї), характеристики психологічного клімату в сімейному середовищі в процесі та після впровадження психокорекційної програми, спрямованої на розвиток комунікаційних навичок партнерів та нормалізацію їх міжособистісних відносин [43, *с. 501*].

Типовими діагностичними методиками вивчення міжособистісних відносин подружжя використовуваними у сучасних дослідженнях, що дають змогу визначити особливості комунікації у сім'ї, є:

- Методика «Рівень комунікативного самоконтролю» М. Снайдера, що дозволяє оцінити не лише сформованість навичок витримки, свідомого контролю за власним мовленням, а й комунікативного такту, здатності враховувати наслідки своїх висловлювань для збереження гармонійних стосунків із співрозмовником. Цю методику вибрано для проведення майбутнього дослідження, її детальний опис наводимо нижче разом з комплексом іншого діагностичного інструментарію.

- «**Методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі**», що допомагає визначити особистісні риси та якості респондентів, які впливають на вибір ними певного стилю ставлення до інших людей, поведінки у взаємодії з ними – доброзичливої чи авторитарної, агресивної, залежної чи ін. Оскільки цю методику обираємо для проведення емпіричного дослідження, повніший опис особливостей її використання наведено нижче разом з комплексом обраного діагностичного інструментарію.

- Подібною за призначенням є **методика «Велика п'ятірка»**, що діагностує п'ять особистісних якостей (п'ять факторів – екстраверсія – інтроверсія; нейротизм – емоційна стабільність; відкритість – закритість до нового досвіду; сумлінність – відсутність концентрації; доброзичливість – ворожість). Вказані фактори відображають особистісні риси, які впливають на якість міжособистісних стосунків з оточуючими людьми, відображають здатність до побудови і підтримання оптимальної взаємодії з іншими.

Ця методика була розроблена у 1983-85 роках науковцями П. Коста і Р. Маккрейном, та з цього часу була адаптована, і модифікована багато разів, на даний момент є безліч варіантів із різною кількістю питань (тест «OCEAN», «NEO (або NEO-PI)», «NEOAC» та ін.). Деякі варіанти адаптації методики містять10 тверджень, за якими визначаються так само 5 основних факторів особистості, що дозволяють виявити особистісні риси і поведінку у стосунках з іншими – екстраверсію, дружелюбність, добросовісність, емоційну стабільність, відкритість новому досвіду (TIPI-UKR, адаптація М. Кліманської та І. Галецької [20]); (BFI-10, адаптація О. Сердюк, Б. Базими [45]).

- методики, що діагностують особистісні риси ворожості, агресивності, не толерантного ставлення до інших. Ці якості впливають як на зміст повідомлень, так і на інтонацію, спосіб їх передачі до іншої людини. Знання та врахування цих якостей і рис у подружніх партнерів допомагає краще налаштувати комунікативну взаємодію, спрогнозувати ймовірні реакції партнера та підібрати відповідні засоби інформування один одного. До таких методик відносяться: «Шкала ворожості» (В. Кука-Д. Медлей); «Шкала агресії» (А. Басса-А. Дарки), «Шкала самооцінки тривоги» (Ч. Спілбергера).

Наприклад, «Шкала агресії» А. Басса-А.Дарки допомагає визначити схильність особистості до Фізична, вербальна, непряма, негативізм, роздратування, підозріліть, образа, автоагресія або відчуття провини [50, *с. 134-139*]. Ці особистісні риси впливають на поведінку особистості у комунікації з іншими. Зокрема, схильність до агресії виявляється у ставленні до світу та інших осіб, у намірах (завдання шкоди, заподіяння образ, тиску,

насильства) чи намаганні втекти, сховатися, що обумовлює підозрілість та викривлює сприйняття інформації від інших.

«Шкала ворожості» (В. Кука-Д. Медлей) дає змогу визначити такі особистісні риси, як цинізм, агресивність, ворожість (цю методику описано нижче). Вказані риси відображають особистісну спрямованість на не доброзичливе спілкування з іншими, недовіру до оточуючих, скептичне сприйняття їх слів, ворожу захисну поведінку при очікуванні загрози від співрозмовників (образ, брехні, наклепу тощо) [50, *с. 28-32*].

- «**Стратегії поведінки в конфліктній ситуації К. Томаса**», що дає змогу встановити схильність людини до вибору певних поведінкових реакцій, вмінь із самоконтролю висловлювань чи навпаки – негайної відповідні на фрази-провокатори, що реалізуються у таких стратегіях, як: суперництво (змагання), компроміс, співпраця (співробітництво), пристосування, уникання [37, *с. 88-92*].

Подібною за призначенням є «Методика діагностики стратегій розв'язання конфліктних ситуацій Д. Джонсона і Ф. Джонсона», що допомагає у метафоричній формі з'ясувати схильність особистості до вибору однієї із стратегій поведінки у конфлікті, що сприяє чи перешкоджає його вирішенню. Цими авторами виділяються подібні види стратегій поведінки респондентів у конфліктних ситуаціях (до класифікації К. Томаса): втеча; примус; згладжування; компроміс; кооперація [11, *с. 17-20*]. Детальніше описано нижче, разом із іншими діагностичними методиками, вибраними для дослідження психологічних особливостей розвитку комунікаційних навичок як чинника міжособистісних взаємин подружньої пари.

- «Копінг-стратегії поведінки Р. Лазаруса, С. Фолкмана», або «**Опитувальник копінг-стратегій**» (Brief-COPE C. Carver), що вказують на схильність респондентів до вибору переважної копінг-стратегії як способу подолання стресів, проблем. За допомогою цих методик діагностуються копінг-стратегії, орієнтовані на проблемі (активне подолання; використання інформаційної підтримки; планування і позитивний рефреймінг); на емоціях

(вираження емоцій; емоційна підтримка, гумор, звертання до віри; самоприйняття чи самозвинувачення; соціальне відволікання); на уникненні (заперечення, самовідволікання, уникання, дистанціювання) [65, *с. 89*].

У пізнанні один одного доцільно діагностувати ціннісні орієнтації партнерів. Для цього корисною є методика «Вільний вибір цінностей», яка допомагає визначити «ціннісне ядро особистості», дає уявлення про внутрішні конфлікти кожного шлюбного партнера. Важливими при її проведенні і три методичні прийоми – великий ціннісний ряд (73 найменування), надання вільного вибору з подальшим обмеженням до 10 цінностей, можливість доповнення власними цінностями. При перегляді складених списків із 10 цінностей психолог у роботі з сімейними парами кожного разу помічає певну «ціннісну канву», яка включає «різнопорядкові цінності, що знаходяться в індивідуальному внутрішньому «гештальті» респондента, у певній, унікальній для кожного, внутрішній системі, яка розкриває «ціннісне ядро» [8, *с. 219*].

На нашу думку, важливим також є вивчення стратегій поведінки у конфліктній ситуації, особистісної конфліктності (своєї та партнера). Це допоможе більш адекватно ставитися до себе та чоловіка (жінки), коли виникне конфлікт, дозволить завчасно потурбуватися про шляхи запобігання загострень у відносинах, або допоможе вибрати найбільш комплементарний спосіб вирішення проблем. Для цього доречно використовувати у психологічній роботі з подружніми парами методики діагностики схильності до певної стратегії поведінки – компромісу чи навпаки, суперництва (наприклад, вищевказані методики К. Томаса чи Д. Джонсона і Ф. Джонсона). Важливим після проведення діагностики є не лише знання партнерами своїх переваг у виборі стратегій вирішення конфліктів, а й врахування стратегій поведінки свого партнера, намагання узгоджувати свої дії з його переважними намірами та використовувати ці знання для досягнення згоди. Наприклад, дружина, знаючи про прагнення чоловіка постійно конкурувати, може поступитися в чомусь незначному, щоб досягти відчуття успіху в конфлікті у чоловіка, а потім залучити його до спільного вирішення проблеми,

застосовуючи стратегію компромісу. Зауважимо, що при поєднанні пасивних стратегій – уникання, пристосування в обох партнерів конфлікт не буде вирішено, а тому партнерам варто розвивати власні комунікаційні навички, щоб висловлювати власні інтереси і наміри, домагання на отримання бажаного.

У підсумку проведеної психологічної діагностики подружніх партнерів психолог робить діагностичний висновок щодо міжособистісних відносин подружніх партнерів, потенціалу та міжособистісної сумісності пари, розвитку навичок адекватної комунікації в сім'ї. Це «діагностичний висновок дає змогу ідентифікувати психологічну проблему та визначити шляхи її вирішення (корегування компонентів привабливості партнерів, розвитку у них необхідних комунікаційних навичок, стратегій поведінки у конфліктах, що оптимізують стосунки тощо)» [38, *с. 10*].

У діагностиці сімейних відносин важливим є пізнання партнерами один одного. Зокрема, важливим є вивчення рис характеру, типів темпераменту партнерів, що мають особливе значення для гармонізації подружніх відносин, та вважаються індивідуально-психологічними властивостями, що впливають на всі сфери реалізації особистості, її вмінь і навичок, поведінки. Знання особистістю своїх рис темпераменту і характеру, а також їх проявів у партнера, дозволяє зробити прогноз їх поєднуваності, сумісності у подружньому житті. Наприклад, коли чоловік є небагатослівним, дружині складно зрозуміти, що він має на увазі, коли погоджується із її висловлюваннями за допомогою коротких фраз, не надаючи їй словесної підтримки. Або ж, знаючи темперамент дружини, чоловік поступово подає складну інформацію, щоб не викликати її бурю емоцій через надмірне сприйняття глибини всієї проблеми. Така поведінка і врахування типів темперамент та рис характеру партнерів свідчить про раціональний підхід до організації комунікації у подружній парі. «Пізнання потреб, мотивів, поглядів, уподобань, звичок партнера дає змогу сформувати відповідну тактику і стратегію подружньої поведінки, що буде узгоджуватися із світовідчуттям іншого «Я» [2, *с. 18*].

Знання та врахування зазначених індивідуально-психологічних особливостей подружніх партнерів допоможе організувати комунікацію у сім'ї, налагодити гармонійні міжособистісні взаємини у подружній парі. Саме на це має бути спрямована психологічна робота з подружніми партнерами. На думку науковців В. Вінс, Ю. Кашпур, ефективність діагностичної та консультативної роботи психолога, який працює з сім'єю, залежить від його вміння налаштувати своїх клієнтів на вивчення індивідуально-психологічних особливостей партнера, на терпиме ставлення до їх проявів, на формування готовності подружжя вирішувати виникаючі суперечності у міжособистісній взаємодії. Все це допоможе встановити сприятливі міжособистісні відносини у сім'ї та гармонізувати спілкування у ній [7, *с. 45*].

На основі проаналізованих особливостей вивчення комунікаційних навичок подружніх партнерів для нашого дослідження впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків обрано такі методики:

- авторська анкета «Характер стосунків у парі» (додаток А);
- «Рівень комунікативного самоконтролю» (М. Снайдер) (додаток Б);
- «Методика діагностики міжособистісних відносин» Т. Лірі (додаток В);
- «Шкала ворожості» (В. Кука-Д. Медлей) (додаток Г);
- «Методика діагностики стратегій розв'язання конфліктних ситуацій» Д. Джонсона і Ф. Джонсона (адаптований варіант Т.Д. Кушнірук) (додаток Д).

Перейдемо до опису вибраних стандартизованих методик для дослідження.

Методика «Рівень комунікативного самоконтролю» (М. Снайдер) призначена для вивчення рівня комунікативного контролю. Допомагає встановити рівні сформованості у респондентів вмінь самоконтролю у спілкуванні, чіткого регулювання своїх висловлювань, здатності свідомо регулювати власні емоції та поведінку, враховувати інтереси і наміри інших. Витримка і комунікативний самоконтроль є важливими якостями людей, які

прагнуть досягати згоди у стосунках з іншими, підтримувати гармонійні взаємини з оточуючими (додаток Б).

У нашому дослідженні ця методика використана для встановлення здатності подружніх партнерів до самоконтролю у власних висловлюваннях при взаємодії з іншими людьми, зокрема, із членами своєї сім'ї, із дружиною чи чоловіком.

Опитуваному пропонується бланк, який містить 10 висловлювань про різні реакції на певні ситуації спілкування. Йому потрібно оцінити кожне твердження як вірне (В) чи невірне (Н) стосовно до себе.

Під час обробки по 1 балу нараховується на відповідь, яка збігається із ключем тесту. Далі підраховується сума балів і за її величиною робиться висновок про рівень комунікативного самоконтролю респондента:

0-3 бали – низький комунікативний контроль; значна імпульсивність у спілкуванні, розкутість, відкритість, не врахування ситуації спілкування, потреб та інтересів інших учасників спілкування.

4-6 балів – середній комунікативний контроль; респондент у спілкуванні безпосередній, відкрито і щиро ставиться до оточуючих, однак досить стриманий в емоційних проявах, вміє враховувати інтереси інших, їх потреби, співвідносить свої реакції з поведінкою оточуючих.

7-10 балів – високий комунікативний контроль; респондент постійно стежить за власною поведінкою, вміє управляти виразом обличчя, регулює вираженість емоцій, контролює свої висловлювання. При цьому він здатний враховувати емоційні стани, думки та інтереси оточуючих, інших членів спілкування. Вміло організовує довірливе, доброзичливе спілкування з іншими людьми [37, *с. 92-93*].

Методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі призначена для вивчення стилю міжособистісних відносин, а також для виявлення уявлень про себе, своє ідеальне «Я», ставлення до себе та оточуючих. Тут насамперед визначається авторитарність чи ворожість у ставленні до інших, або альтруїстична, доброзичлива позиція у спілкуванні з ними. Також методика

призначена для встановлення комунікативних якостей та навичок респондента, що виявляються в його міжособистісному спілкуванні з іншими. Вона дає інформацію про схильність людини до одного із восьми типів ставлень до інших, що характеризують її як авторитарну, агресивну чи навпаки – доброзичливу, альтруїстичну чи ін. Також за цією методикою визначаються особистісні якості і прагнення опитуваної людини до домінування чи дружелюбності у стосунках з іншими (додаток В).

У нашому дослідженні методика використана для встановлення типологічних характеристик опитуваних, що проявляються в їх ставленні до співрозмовників, партнерів по спілкуванню, та обумовлюють поведінку респондентів (подружніх партнерів) у взаємодії один з одним.

Опитувальник складається з 128 простих характеристик, які групуються по 16 питань за 8 октантами. Помічаючи ті характеристики, які опитуваний вважає притаманними собі, він набирає бали за кожною з октант (від 0 до 16).

Після того, як респондент оцінить себе, підраховуються бали за 8 варіантами міжособистісних ставлень, типів поведінки, що характеризують його у спілкуванні з іншими людьми (табл. 2.1.).

Також за допомогою формул діагностуються показники двох основних параметрів «Домінування» і «Дружелюбність». Максимальна сума балів – 16, але вона розділена на чотири ступені виразності: 1) адаптивна поведінка: 0-4 бали – низька; 5-8 балів – помірна; 2) екстремальна поведінка: 9-12 балів – висока; 3) екстремальна до патології поведінка: 13-16 балів – екстремальна.

Позитивні показники за формулою «домінування» вказують на виразне прагнення респондента до лідерства у спілкуванні, до домінування. Негативні показники вказують на тенденцію до підкорення, підпорядкування, відмову від відповідальності та не бажання свого лідерства.

Позитивні показники за формулою «дружелюбність» свідчать про прагнення респондента до встановлення доброзичливих стосунків та співпраці з оточуючими. Негативні показники вказують на прояви агресивно-

конкурентної позиції, яка заважає співпраці і успішній спільній діяльності [62, *с. 225-237*].

Таблиця 2.1.

Типи міжособистісних відносин особистості до оточуючих, що впливають на успішність комунікації і взаємодії

Джерело: складено автором на основі [62, *с. 235-237*]

№	Тип відносин, його опис
1	Авторитарний тип ставлень до інших, властивий для респондентів, які виявляють диктаторський, владний характер, схильні наставляти, повчати. Це сильні особистості, які прагнуть займати лідерські позиції у колективі, завзяті і наполегливі, успішні у справах, однак також вимагають високої продуктивності від інших, і очікують на повагу і повне підкорення від інших.
2	Егоїстичний тип ставлень до інших людей. Такий тип ставлень виявляється у самозакоханих людей, здатних цікавитися тільки своїми інтересами, не зважаючи на потреби оточуючих. Ці люди мають орієнтацію на себе, зарозумілі, схильні до суперництва, незалежні. Важко йдуть на поступки, а якщо взаємодія не передбачає користі для них самих – можуть відмовитися від спілкування з іншими.
3	Агресивний тип ставлень до інших. Ці респонденти вороже налаштовані, різкі, вимогливі, прямолінійні, строгі, схильні звинувачувати інших у всьому. Часто дратуються, особливо, якщо щось йде не за їхнім планом.
4	Підозрілий тип ставлень до інших виявляється у респондентів, які схильні до сумнівів у всьому, особливо у намірах і мотивах поведінки оточуючих. Вони відчужені щодо інших, передбачають загрозу з їх боку, а тому критичні і нетовариські, невпевнені в собі, замкнуті, скептично ставляться до співрозмовників, розчаровані у комунікативних ситуаціях та їх результатах.
5	Підпорядкований тип ставлень до інших. Властивий для осіб, які схильні до підкорення, поступливості у всьому іншим. Ці респонденти схильні до самопринижения, не впевнені в собі, вони сором'язливі, легко бентежаться, не мають своєї думки, слухняно підпорядковуються комусь іншому, більш сильному, прагнуть опиратися на його думку і захист.
6	Залежний тип ставлень до інших. Виявляється у респондентів, які не впевнені в собі, мають нав'язливі страхи осуду з боку інших, залежать від чужої думки (відчувають суспільний тиск). Вони часто відчувають себе безпомічними, слабкими, хочуть отримати підтримку і допомогу, очікують порад від інших, яких вважають авторитетом (не вміють спиратися на свою думку). Довірливі, ввічливі, схильні до дотримання загальних норм і правил (іноді надмірно «правильні»).
7	Доброзичливий тип ставлень до інших, що є найбільш оптимальним і характеристику емоційно зрілу, стійку особистість, готову до конструктивних стосунків з іншими. Такий тип ставлень до інших властивий для респондентів, які схильні до співпраці, кооперації, орієнтовані на прийняття у колективі, прагнуть до соціального схвалення і хочуть задовольнити вимоги всіх при суперечливих ситуаціях. Вони активні та ініціативні, здатні надати допомогу іншим, товариські, здатні до дружелюбних стосунків.
8	Альтруїстичний тип ставлень до інших. Виявляється у респондентів, які схильні до відповідальності за інших людей, вони ввічливі, м'які, добрі, здатні до вияву емоційних станів співчуття, емпатії, співпереживання іншим. Готові надати необхідну підтримку і допомогу тому, хто потребує. Безкорисливі, чуйні, турботливі до інших. Однак при надмірних виявах альтруїстичних якостей – ці респонденти нав'язливі у своїй допомозі, гіпервідповідальні за інших, схильні приносити у жертву свої потреби та інтереси, а тому завдають шкоди як собі, так і іншим (непроханими порадами і допомогою).

«Шкала ворожості» (В. Кука-Д. Медлей) призначена для діагностики особистісних рис, що впливають на сприймання світу, вхідної інформації, стиль спілкування з іншими, спосіб впливу на співрозмовників у взаємодії. Також вона дозволяє визначити схильність респондента до вияву агресивності у соціальних контактах (міжособистісних чи ділових) (додаток Г).

У нашому дослідженні ця методика використана для встановлення соціально-психологічних характеристик респондентів, що відображаються у комунікативних ситуаціях та висвітлюють налаштованість подружніх партнерів на доброзичливе, чи навпаки – вороже, агресивне ставлення до співрозмовників.

Респонденту пропонується 27 тверджень, шо відносяться до трьох шкал – цинізму, агресивності, ворожості, які він має оцінити за допомогою 6 варіантів відповіді, обравши одну. Варіації відповідей – від «зазвичай» (6 балів) до «ніколи» (1 бал) [40].

Далі отримані результати порівнюються із ключем методики та визначаються рівні вияву цинізму, агресивності, ворожості за кожною шкалою: високий, середній з тенденцією до високого, середній з тенденцією до низького, та низький [50, *с. 28-31*].

Цинізм розуміється як недовіра до мотивів людей, знецінення моральних цінностей і переконань, схильність до підозр щодо корисливих дій інших людей. Ворожість трактується як негативне ставлення до інших людей, виражається у проявах гніву, презирства, злості, образи інших. Агресивність – це схильність до реалізації ворожості у діях (фізичних чи вербальних, непрямих), що можуть завдавати шкоди об’єкту агресії (жертві). Зважаючи на це, зауважимо, що високий рівень кожної із шкал є не оптимальним, зокрема:

- високий рівень за шкалою цинізму вказує на перевагу негативних, недовірливих установок щодо людей та їхніх намірів та мотивів діяльності, прагнення «викривати» ідеали, знецінювати загальнолюдські цінності. Такий респондент знецінює інших, підозрює їх у корисливих цілях. Низький рівень

за шкалою цинізму характеризує позитивне та довірливе ставлення до людей, готовність довіряти їм, вірити в доброту їх цінностей і намірів.

- високий рівень за шкалою ворожості вказує на схильність респондента до вираження злості, гніву, презирства до інших. Респондент може проявляти негативізм, образу, недовіру до оточуючих. При цьому ворожість найчастіше проявляється щодо певного об'єкту, що її викликає. Низький рівень за шкалою ворожості відображає готовність до позитивних, оптимістичних емоційних реакцій у стосунках з іншими людьми, до проявів доброзичливості до них.

- високий рівень за шкалою агресивності свідчить про схильність до проявів агресії, бажання заподіяти фізичну шкоду чи насильство щодо іншої людини чи навіть неживого об'єкту (що обирається як спосіб скидання напруги). Агресивність може проявлятися у вигляді пліток, вербальних звуків (виску, крику та ін.). Низький рівень за шкалою агресивності свідчить про відсутність схильності до фізичного насильства, вербальних нападів, агресивних дій проти інших осіб.

«Методика діагностики стратегій розв'язання конфліктних ситуацій» Д. Джонсона і Ф. Джонсона (адаптований варіант Т. Кушнірук) дає змогу визначити схильність опитуваного до певної стратегії поведінки в конфліктній ситуації. За цією методикою визначається орієнтація респондента на певну поведінку, що допомагає чи перешкоджає вирішувати проблеми у стосунках, долати конфлікти – втеча, примус, пристосування, компроміс, кооперація (додаток Д).

У нашому дослідженні ця методика використана для встановлення стратегій вирішення конфліктних ситуацій у подружніх партнерів, їх здатності до подолання конфліктів у сімейних стосунків, використання конструктивних способів налагодження взаєморозуміння і досягнення згоди у стосунках.

Респонденту пропонується бланк, що містить 35 тверджень-прислів'їв, які йому потрібно оцінити відносно до себе за допомогою цифрової шкали від 1 до 5, де 1 – ніколи не відповідає, а 5 – відповідає завжди (в усіх випадках). Опрацювання отриманих результатів відбуваються за ключем методики, де

виділяються переваги в обраних стратегіях вирішення конфліктів: втеча; примус, суперництво; згладжування, пристосування; компроміс; кооперація, співробітництво (табл. 2.2).

Таблиця 2.2.

Стратегії поведінки в конфліктах

Джерело: складено автором на основі [11, *с. 17-20*].

Стратегія	Опис
- втеча	Такі респонденти намагаються втекти, сховатися, щоб обминати конфлікти. Вони готові відмовитися від своїх цілей, уникають суперечливих питань, через які може виникнути конфлікт. Ці особи часто відчувають себе безпомічними, безпорадними, переконані, що легше втекти (дистанціюватися фізично та психологічно) від конфлікту, чим зіткнутися з ним.
- примус, суперництво	Такі респонденти вирішують конфлікти за рахунок примусу опонентів погодитися на прийнятне рішення. Вони орієнтуються лише на свої інтереси і цілі, готові за будь-яку ціну досягати своїх цілей. На їх думку, конфлікт вирішується лише перемогою однієї із сторін, і вони завжди хочуть бути переможцями. Невдачі у конфліктах викликають у них відчуття безсилля, тотального неуспіху, неадекватності докладених зусиль. Ці опитувані намагаються перемагати завжди, а тому можуть раптово нападати на суперників, залякувати їх чи загрожувати з позиції сили.
- згладжування, пристосування	Для цих респондентів взаємини з іншими людьми є більш важливими за власні цілі та інтереси. Вони хочуть подобатися, заслужити похвалу і любові від всіх, страждають при не отриманні суспільної підтримки. Впевнені, що краще уникнути конфлікту, а тому готові на все заради гармонії , підпорядковуються думці важливої особи, не хочуть псувати з нею стосунки.
- компроміс	Такі респонденти готові до компромісу, вони невибагливі у своїх цілях, і здатні поступитися частиною з них задля досягнення згоди у стосунках з іншими. Ці респонденти будуть переконувати опонента також поступитися частиною своїх цілей, щоб досягати згоди. Вони намагаються знайти таке альтернативне рішення конфлікту, щоб задовольнити обидві сторони спільною вигодою, певною «золотою серединою».
- кооперація, співробітництво	Ці респонденти високо цінують свої цілі та взаємостосунки з іншими людьми. Вони розглядають конфліктні ситуації як проблему, що потребує вирішення і намагаються знайти спільне рішення, яке б могло задовольнити цілі всіх учасників конфлікту. Респонденти сприймають конфлікт як можливість налагодити стосунки між людьми, а тому намагаються розпочати дискусію, спільно обговорити проблему, залучити іншу сторону до пошуку рішень. Ці респонденти високо цінують і підтримують стосунки з іншими, а тому не заспокоюються, доки не знайдуть адекватного рішення, доки не зникне напруга у стосунках, і негативні емоції обох сторін не будуть подолані [11, с. 17-20].

Також нами розроблено та проведено **авторську анкету «Характер стосунків у парі».** У нашому дослідженні ця авторська анкета була розроблена для діагностики комунікативних характеристик взаємодії подружніх партнерів у парі, з'ясування задоволеності чоловіка і дружини

своїми стосунками щодо різних характеристик комунікації, загальної задоволеності партнерськими взаєминами, їх стабільністю.

Анкета включає два блоки – соціально-демографічний та дослідницький, що приділяють увагу визначенню спочатку об'єктивних, соціально-демографічних показників життя опитуваних, а потім – їх оцінку своїх стосунків, задоволеності різними характеристиками комунікації у подружній парі.

І. Соціально-демографічний блок включав питання щодо:

- віку; статі; стажу сімейного життя; наявності дітей; наявності свого житла; проживання разом з батьківською сім'єю; достатнього чи недостатнього фінансового рівня забезпечення життя сім'ї; соціально вразливого статусу (ВПО, малозабезпечена сім'я, сім'я з дитиною ООП тощо); працевлаштованості подружжя.

ІІ. Дослідницький блок включав питання щодо задоволеності опитуваних своїми стосунками з партнером за позиціями:

- спілкування (3 запитання про обмін інформацією; вміння слухати; вміння висловлювати потреби, бажання, пряму мову у спілкуванні (без маніпуляцій);

- емоційної підтримки (3 питання про задоволеність проявами турботи, емпатії, співчуття; здатність порозумітися з партнером у складних ситуаціях; вміння ділитися своїми емоціями, почуттями, інтересами без страху осуду, висміювання з боку партнера);

- довіри у спілкуванні (3 питання про задоволеність проявами довіри, відкритості і чесності у взаєминах; відсутність заборон, контролю за поведінкою пантера; впевненості у позитивному розвитку партнерських стосунків, стабільність сім'ї, планування майбутнього);

- спільні цілі, інтереси, цінності (3 питання про спільні з партнером цілі, цінності, погляди на життя, спільне бачення майбутнього; інтерес до спільних справ та розмов, вільного проведення часу із партнером; підтримки інтересів партнера, визнання його права на індивідуальні інтереси і особистий простір);

- вирішення конфліктів (3 питання про частоту виникнення конфліктів, про готовність до обговорення розбіжностей у поглядах; готовності до співпраці і компромісу в обох партнерів);

- психологічна задоволеність партнерськими взаєминами (3 питання про задоволеність реалізацією своїх бажань і потреб у стосунках; задоволеність якістю взаємодії, спільним вирішенням сімейних справ, підтримкою і допомогою один одному; відчуття щастя та задоволеності стосунками у парі).

Опрацювання результатів відбувається за методом контент-аналізу, описової статистики, визначення процентних співвідношень та середніх арифметичних значень, що дають змогу зробити узагальнюючі висновки про задоволеність подружніх партнерів комунікативними характеристиками їх стосунків, про психологічну задоволеність подружніми взаєминами тощо.

Представимо результати опитування респондентів, що дають змогу охарактеризувати вибірку подружніх пар, залучених до дослідження.

У процесі дослідження опитано 30 подружніх пар, тобто 30 жінок та 30 чоловіків віком від 35 до 55 років (ранній та зрілий дорослий вік). Відповідно до **питань соціально-демографічного блоку** авторської анкети «Характер стосунків у парі» (додаток А) здійснено аналіз вибірки опитуваних.

За віком – у вибірці 20 чоловіків і 20 жінок раннього дорослого віку (35-40 років) та по 10 чоловіків і жінок зрілого дорослого віку (від 40 до 55 років).

Щодо статі – у вибірці порівну чоловіків і жінок – по 30 осіб.

За стажем сімейного життя: 10 сімей – до 5 років (молоді сім'ї), 10 сімей із стажем 5-10 років та 10 сімей – із стажем 10-15 років подружнього життя.

У більшості опитаних сімей є діти – у 20 сімей по 1 дитині віком від молодших школярів до старшокласників. У 5 сімей – по 2 дитини різного віку з великою відмінністю у віці дітей – більше 5 років (наприклад, у сім'ї У. одній дитині 16 років, іншій – 3 роки, у сім'ї С. одній дитині 14 років, іншій – 1,5 роки). Ще 5 сімей не мають дітей (3 з них мають стаж до 5 років, і 2 сім'ї – бездітні, вік подружніх партнерів – від 40 до 55 років).

За наявністю житла та можливостей проживання у різних умовах – лише 10 сімей мають своє житло, 15 сімей переїхали у більш безпечні регіони внаслідок війни, а тому винаймають житло. І ще 5 сімей – живуть у квартирі родичів, тому не платять за оренду, користуються житлом безкоштовно (одна сім'я дійсно проживають з цими родичами, а 4 сім'ї – користуються житлом родичів, які виїхали закордон). Щодо проживання разом з батьками – лише 10 сімей сказали, що проживають на одній житловій території із старшим поколінням. При цьому 7 сімей із опитаних мають змогу залучати своїх батьків до виховання внуків, допомоги по господарству тощо. А 3 родини вказали на складні життєві обставити і необхідність догляду за старшим поколінням, коли старенькі батьки не можуть пересуватися і потурбуватися про себе.

Щодо фінансового становища сім'ї – у 7 сімей встановлено прояви достатнього фінансового рівня забезпечення життя сім'ї. А решта 23 сімей вказали на недостатній рівень фінансування для забезпечення базових потреб дітей, дорослих, старших членів сім'ї.

За проявами соціально вразливого статусу – 15 сімей є ВПО (50% від вибірки). Ще у 5 сімей є статус «малозабезпечена сім'я», підтверджений довідками із соціальних служб.

За сферою працевлаштованості подружжя – 12 жінок із опитаних не працевлаштовані, втратили роботу, не мають можливості влаштуватися на постійну роботу через вимушений переїзд на нове місце проживання, закриття підприємства, ліквідації закладу тощо. Ще 18 жінок працюють віддалено або на неповний робочий день у місцевих закладах торгівлі, освіти, медицини (продавці, вихователі, молодший медичний персонал). Щодо жінок-ВПО, на жаль, працевлаштуватися на роботу з гідним рівнем зарплати та відповідну до кваліфікації – їм не вдалося.

Чоловіки – 15 осіб служать у різних силових структурах – ЗСУ, ДСНС та інших угрупованнях, які стоять на захисті нашої держави. Ще 8 є безробітними, і не можуть працевлаштуватися через незатребуваність їх

спеціалізації. 7 осіб є приватними підприємцями, активно працюють у різних сферах економіки, є успішними та намагаються забезпечувати свою сім'ю всім необхідним.

Отже, методи вивчення комунікативних навичок подружжя включають бесіди, опитування, застосування спеціальних діагностичних методик, призначених для діагностики рівня розвитку комунікативного самоконтролю, особистісних якостей, що впливають на комунікативну поведінку, відображають схильність до вибору певної стратегії поведінки в конфліктах.

На основі проаналізованих особливостей вивчення комунікаційних навичок подружніх партнерів для дослідження обрано відповідні психодіагностичні методики, що дають змогу встановити особливості сформованості комунікаційних навичок як чинника впливу на стабільність, гармонійність партнерських взаємин подружньої пари.

2.2. Аналіз результатів дослідження

Перейдемо до аналізу результатів опитування подружніх пар щодо задоволеності своїми стосунками та комунікативними характеристиками цих взаємин за питаннями авторської анкети «Характер стосунків у парі» (табл. 2.3.). Оцінюючи задоволеність своїм спілкуванням, 36,7% опитаних вказали на високий рівень, вони задоволені станом обміну інформацією, вміннями слухати, вміннями висловлювати потреби, бажання, використовувати пряму мову у спілкуванні (без маніпуляцій). У 43,3% осіб встановлено середній рівень, а в 20% – низький. При цьому високий рівень задоволеності частіше мають чоловіки (40)%, чим жінки (33,3%). А не задоволеними частіше є жінки (на 13,4%), які відзначають не вдоволення різними характеристиками комунікативного процесу.

Оцінюючи ступінь емоційної підтримки, 33,3% осіб мають високий рівень, вони задоволені проявами турботи, емпатії, співчуття, здатні порозумітися з партнером у напружених ситуаціях. Вміють ділитися своїми емоціями, почуттями. Говорять про свої інтереси без страху осуду,

висміювання з боку партнера. У 41,7% осіб встановлено середні прояви, а в решти 25% – незадоволеність ступенем емоційної підтримки у партнерських відносинах. Жінки частіше мають середні прояви задоволеності емоційною підтримкою у сім‘ї (43,3%), чоловіки частіше мають високий і середній рівні (по 40%). А низький – встановлено у 30% жінок і 20% чоловіків.

Таблиця 2.3.

Рівні задоволеності опитуваних своїми партнерськими стосунками

Рівні задоволеності комунікативними характеристиками стосунків і відносинами загалом		Всього (60 осіб)		Жінки (30 осіб)		Чоловіки (30 осіб)	
		n	%	n	%	n	%
Спілкування	В	22	36,7%	10	33,3%	12	40%
	С	26	43,3%	12	40%	14	46,7%
	Н	12	20%	8	26,7%	4	13,3%
Емоційна підтримка	В	20	33,3%	8	26,7%	12	40%
	С	25	41,7%	13	43,3%	12	40%
	Н	15	25%	9	30%	6	20%
Довіра у спілкуванні	В	20	33,3%	9	30%	11	36,7%
	С	26	43,3%	13	43,3%	13	43,3%
	Н	14	23,3%	8	26,7%	6	20%
Спільні цілі, інтереси, цінності	В	22	36,7%	10	33,3%	12	40%
	С	23	38,3%	14	46,7%	9	30%
	Н	15	25%	6	20%	9	30%
Вирішення конфліктів	В	22	36,7%	10	33,3%	12	40%
	С	26	43,3%	13	43,3%	13	43,3%
	Н	12	20%	7	23,3%	5	16,7%
Психологічна задоволеність партнерськими взаєминами	В	22	36,7%	10	33,3%	12	40%
	С	26	43,3%	13	43,3%	13	43,3%
	Н	12	20%	7	23,3%	5	16,7%

Щодо проявів довіри у спілкуванні – 33,3% мають високий рівень, задоволені проявами довіри, відкритості, вони чесні та щирі у взаєминах. Задоволені тим, що у партнерських відносинах немає заборон, контролю за поведінкою пантера. Також вони впевнені у позитивному розвитку партнерських стосунків, високо оцінюють стабільність сім’ї, планують позитивне майбутнє.

43,3% осіб мають середній рівень задоволеності довірою у стосунках, у решта 23,3% мають низький. На високу задоволеність довірою у стосунках вказують 30% жінок, і 36,7% чоловіків. Середні прояви мають по 43,3%

опитаних, а низьку задоволеність довірою спілкування у парі мають 26,7% жінок і 20% чоловіків.

Високу оцінку задоволеності спільними цілями, інтересами, цінностями мають 36,7% осіб, які задоволені наявністю спільних з партнером цілей, цінностей, поглядів на життя, спільним баченням майбутнього. Вони проявляють інтерес до спільних справ та розмов, вільного проведення часу із партнером. Здатні підтримувати інтереси партнера, визнають його права на індивідуальні інтереси і особистий простір. Ще 38,3% осіб мають середній рівень, а низький – встановлено у 25% осіб. При цьому високий рівень задоволеності спільними цілями та інтересами мають 33,3% жінок і 40% чоловіків, а низький – також мають дещо більше саме чоловіки (30%), чим жінки (20%).

Оцінку задоволеності особливостями вирішення конфліктів у парі на високому рівні мають 36,7% осіб, на середньому – 43,3%. Ці опитувані вказують на невелику частоту виникнення конфліктів, готові обговорювати розбіжності у поглядах. Здатні до співпраці і компромісу, вказують на задоволеністю спільними зусиллями у вирішені проблем і конфліктів у парі. У решти 20% встановлено низький рівень, вони не задоволені тим, як вирішуються проблеми у шлюбі, вказують на велику кількість конфліктів у стосунках з партнером.

Високий рівень задоволеності тим, як вирішуються проблеми у парі, мають 33,3% жінок і 40% чоловіків, середній – встановлено в однакової кількості опитаних (по 43,3%), а низький – частіше мають жінки (23,3%), чим чоловіки (16,7%).

За проявами психологічної задоволеності партнерськими взаєминами високий рівень мають 36,7% осіб, які задоволені реалізацією бажань і потреб у стосунках, вони задоволені якістю взаємодії, спільним вирішенням сімейних справ. Вони підтримують і допомагають один одного у стосунках, відчувають щастя та задоволеність стосунками у парі. Ще у 43,3% осіб встановлено середні прояви, а для 20% опитаних властивий низький рівень. При цьому

високий рівень задоволеності партнерськими взаєминами мають 33,3% жінок і 40% чоловіків. Середній – встановлено в однакової кількості опитаних, а низький – мають 23,3% жінок і 16,7% чоловіків, які не задоволені своїми партнерськими взаєминами, якістю спілкування у подружній парі.

Проаналізуємо особливості задоволеності подружніх партнерів, які мають різний стаж сімейного життя, щодо комунікативних характеристик стосунків у парі (за питаннями авторської анкети «Характер стосунків у парі») (табл. 2.4.).

Розглянемо оцінки задоволеності різними характеристиками партнерських стосунків у сімей з різним стажем. Високі оцінки якості спілкування дають по 40% сімей із стажем до 5 років і та із стажем 10-15 років, ще 30% сімей із стажем 5-10 років. Низькі оцінки якості спілкування мають по 20% осіб, всіх опитуваних груп. При цьому високу задоволеністю якістю спілкування мають по 40% чоловіків і жінок у 1 і 3 групах, і 20% жінок та 40% чоловіків у 2 групі. А низький – нерівномірно проявляється в опитаних різним сімейним стажем – по 20% чоловіків і жінок у молодих сім’ях, і переважно у жінок у сім’ях із стажем 5-10 і 10-15 років (30%) проти 10% чоловіків у цих парах.

Високу задоволеність емоційною підтримкою мають 30% сімей із стажем до 5 років та по 35% сімей із стажем 5-10 і 10-15 років. низьку оцінку задоволеності цією якістю стосунків мають по 25% осіб у всіх групах опитуваних сімей. При цьому високий рівень мають лише 20% жінок із 1 групи і по 30% жінок 2 і 3 груп, а серед чоловіків – у кожній підгрупі по 40% чоловіків задоволені емоційною підтримкою. Низьку задоволеність мають нерівномірна кількість чоловіків і жінок, при цьому жінки частіше демонструють саме низький рівень задоволеності емоційною підтримкою (від 20% до 40% у різних групах, найбільше у сім’ях із стажем 10-15 років (40%)). Ймовірно через те, що саме вони найчастіше й забезпечують цю підтримку для інших, однак не отримують її у відповідь.

Таблиця 2.4.

Рівні задоволеності своїми партнерськими стосунками в опитуваних з різним сімейним стажем

Рівні задоволеності		Група 1, сім'ї із стажем до 5 років (10 сімей)				Група 2, сім'ї із стажем 5-10 років (10 сімей)				Група 3, сім'ї із стажем 10-15 років (10 сімей)			
		Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)
		n	%	%	%	n	%	%	%	n	%	%	%
Спілкування	В	8	40%	40%	40%	6	30%	20%	40%	8	40%	40%	40%
	С	8	40%	40%	40%	10	50%	50%	50%	8	40%	30%	50%
	Н	4	20%	20%	20%	4	20%	30%	10%	4	20%	30%	10%
Емоційна підтримка	В	6	30%	20%	40%	7	35%	30%	40%	7	35%	30%	40%
	С	9	45%	50%	40%	8	40%	50%	30%	8	40%	30%	50%
	Н	5	25%	30%	20%	5	25%	20%	30%	5	25%	40%	10%
Довіра у спілкуванні	В	6	30%	30%	30%	7	35%	40%	30%	7	35%	20%	50%
	С	10	50%	50%	50%	8	40%	30%	50%	8	40%	50%	30%
	Н	4	20%	20%	20%	5	25%	30%	20%	5	25%	30%	20%
Спільні цілі, інтереси, цінності	В	7	35%	30%	40%	8	40%	40%	40%	7	35%	30%	40%
	С	7	35%	50%	20%	8	40%	50%	30%	8	40%	40%	40%
	Н	6	30%	20%	40%	4	20%	10%	30%	5	25%	30%	20%
Вирішення конфліктів	В	7	35%	30%	40%	8	40%	40%	40%	7	35%	30%	40%
	С	6	30%	30%	30%	9	45%	40%	50%	11	55%	60%	50%
	Н	7	35%	40%	30%	3	15%	20%	10%	2	10%	10%	10%
Психологічна задоволеність партнерськими взаєминами	В	7	35%	30%	40%	8	40%	40%	40%	7	35%	30%	40%
	С	8	40%	40%	40%	8	40%	40%	40%	10	50%	50%	50%
	Н	5	25%	30%	20%	4	20%	20%	20%	3	30%	20%	10%

Високу оцінку задоволеності довірою у спілкуванні мають 30% опитаних із молодих сімей і по 35% із сімей 2 і 3 групи. А низьку оцінку – дають 20% осіб із молодих сімей і по 25% осіб із сімей із стажем 5-10 років та стажем 10-15 років. При цьому на задоволеність своєю довірою у сімейному спілкуванні вказують по 30% чоловіків і жінок у молодих сім'ях, 20% жінок і 30% чоловіків у сім'ях із стажем 5-10 років і 20% жінок і 50% чоловіків у родинах із стажем 10-15 років. Низьку оцінку задоволеності довірою у стосунках мають по 20% осіб із молодих сімей, у 30 жінок і 20% чоловіків у сім'ях 2 і 3 групи.

Високу задоволеність спільними інтересами, цілями і цінностями мають по 35% осіб 1 та 3 групи і 40% осіб 2 групи. Низька оцінка задоволеності цими

якостями спілкування частіше властива для молодих сімей (30%), проте також визначається і в 20% і 25% осіб 2 і 3 груп. Високі оцінки задоволеності спільними інтересами мають по 40% чоловіків у всіх групах, і по 30% жінок у 1 і 3 групі і 40% жінок у 2 групі. Однак низьку оцінку задоволеності спільними цілями та інтересами мають нерівномірна кількість опитаних – переважно це чоловіки у групі 1 і 2 та жінки у групі 3.

Високу оцінку задоволеності процесом вирішення конфліктів у сім'ї мають по 35% осіб 1 і 3 груп та 40% осіб 2 групи. А низьку оцінку задоволеності вирішення конфліктів мають переважна більшість осіб у молодих сім'ях (35%), і незначна частка опитаних із груп 2 і 3 (15% і 10%).

За проявами психологічної задоволеності партнерськими стосунками по 35% осіб 1 і 3 груп мають високий рівень, і 40% осіб 2 групи також володіють високою оцінкою. Низький рівень – мають 25%, 20% і 30% осіб відповідно у 1, 2, 3 групах з різним стажем сімейного життя. Тобто найменш задоволеними психологічними якостями партнерських стосунків є подружні партнери із стажем 10-15 років. При цьому високий рівень мають по 40% чоловіків та 30-40% жінок у різних групах. А низький рівень психологічної задоволеності партнерськими стосунками – частіше спостерігається у жінок (20-30%), чим у чоловіків (10-20%).

За всіма якостями спілкування – в кожній групі є переважні оцінки задоволеності, однак близько третини опитаних мають низькі прояви. Частіше не задоволені стосунками і якістю спілкування у парі є жінки, оскільки вони не задовольняють своїх потреб в емоційній підтримці, щирості та довірі спілкуванні. Часто вони забезпечують ці умови та атмосферу для чоловіка, однак не отримують нічого взамін.

Також на основі узагальнення результатів опитування за всіма питаннями авторської анкети «Характер стосунків у парі» ми виділили такі загальні рівні задоволеності подружніх партнерів комунікативними характеристиками стосунків у парі (рис. 2.1.).

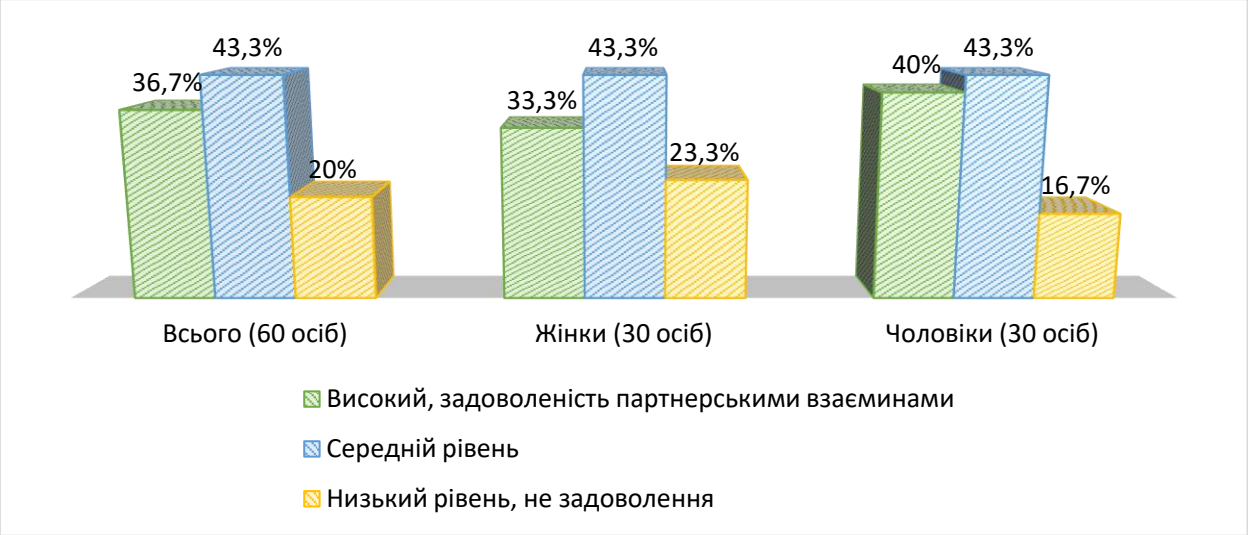


Рис. 2.1. Загальні рівні задоволеності своїми стосунками у подружніх пар

Високий рівень задоволеності своїми стосунками мають 36,7% осіб, ще у 43,3% встановлено середні прояви. Ці опитувані переважно задоволені якістю комунікації у стосунках, довірою, теплотою, емоційною підтримкою. Мають спільні цілі та інтереси із партнером, задоволені тим, як вирішуються конфлікти у парі, відчувають задоволеність стабільністю свого шлюбу.

У 20% осіб встановлено низькі оцінки задоволеності комунікативними характеристиками стосунків і відносинами загалом, вони вказують на недостатність довіри і щирості у спілкуванні, не вміння партнерів уважно слухати, допомагати, підтримувати. У цих сім'ях часто виникають конфлікти, які партнери вирішують через сперечання, довготривалі сутички, не погоджуються поступатися своїми інтересами.

Далі представимо загальні рівні задоволеності своїми стосунками у подружніх пар, які мають різний сімейний стаж, на основі їх опитування за питаннями авторської анкети «Характер стосунків у парі» (табл. 2.5.).

У сім'ях з різним стажем високий рівень задоволеності комунікативними характеристиками стосунків і відносинами загалом мають по 25% осіб групи 1 та 3, і 40% осіб групи 2. Середній рівень задоволеності партнерськими стосунками мають по 40% осіб 1 і 2 групи, і 50% осіб 3 групи. А низький рівень задоволеності комунікативними характеристиками партнерських стосунків мають по 20% осіб 1 і 2 груп і 15% групи 3.

Високий рівень задоволеності комунікативними характеристиками стосунків і відносинами мають по 30% жінок із молодих сімей і сімей із стажем 10-15 років, 40% жінок із сімей із стажем 5-10 років. Серед чоловіків – по 40% осіб мають високі прояви задоволеності комунікативними характеристиками партнерських стосунків. Низький рівень задоволеності комунікативними характеристиками партнерських стосунків мають 30% жінок 1 групи, по 20% жінок 2 і 3 групи, по 20% чоловіків 1 і 2 групи та 10% чоловіків 3 групи.

Таблиця 2.5.

Загальні рівні задоволеності своїми стосунками в опитуваних з різним сімейним стажем

Рівні задоволеності	Група 1, сім'ї із стажем до 5 років (10 сімей)				Група 2, сім'ї із стажем 5-10 років (10 сімей)				Група 3, сім'ї із стажем 10-15 років (10 сімей)			
	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)
	n	%			n	%			n	%		
Високий	7	35%	30%	40%	8	40%	40%	40%	7	35%	30%	40%
Середній	8	40%	40%	40%	8	40%	40%	40%	10	50%	50%	50%
Низький	5	20%	30%	20%	4	20%	20%	20%	3	15%	20%	10%

Загалом у молодих сім'ях спостерігається як висока, так і низька оцінка задоволеності комунікативними характеристиками стосунків і відносинами. У сім'ях із стажем 5-10 років – переважають високі і середні оцінки у чоловіків і жінок (подібно). А серед подружніх пар із стажем 10-15 років виявлено перевагу середнього та високого рівнів оцінки задоволеності комунікативними характеристиками партнерських стосунків.

Можна припустити, що у молодих сім'ях частіше проявляються непорозуміння і виникають конфлікти між партнерами через їх домагання на владу, першість у парі. Партнери хочуть задовольнити в першу чергу свої інтереси і потреби. Однак у подружніх парах із більшим стажем частіше спостерігається не вдоволення жінки емоційною підтримкою та довірою у стосунках, адже створюючи гармонійну атмосферу спілкування з чоловіком, вона не отримує відповідного відгуку від нього, задоволення її потреби в емоційному прийнятті, підтримці, допомозі.

При перевазі високого і середнього рівнів задоволеності партнерськими стосунками у подружніх парах також помітною є частина респондентів, які мають не задоволеність комунікативними характеристиками стосунків і відносинами. Це вказує на потребу надання їм психологічної допомоги і підтримки, навчання конструктивним навичкам взаємодії у парі, розвитку емпатії, довіри, щирості у ставленні до подружнього партнера.

Далі представимо аналіз результатів за проведеними психодіагностичними методиками. Застосовуючи методику «Рівень комунікативного самоконтролю» (М. Снайдер) (додаток Б), отримано такі результати (рис. 2.2.).

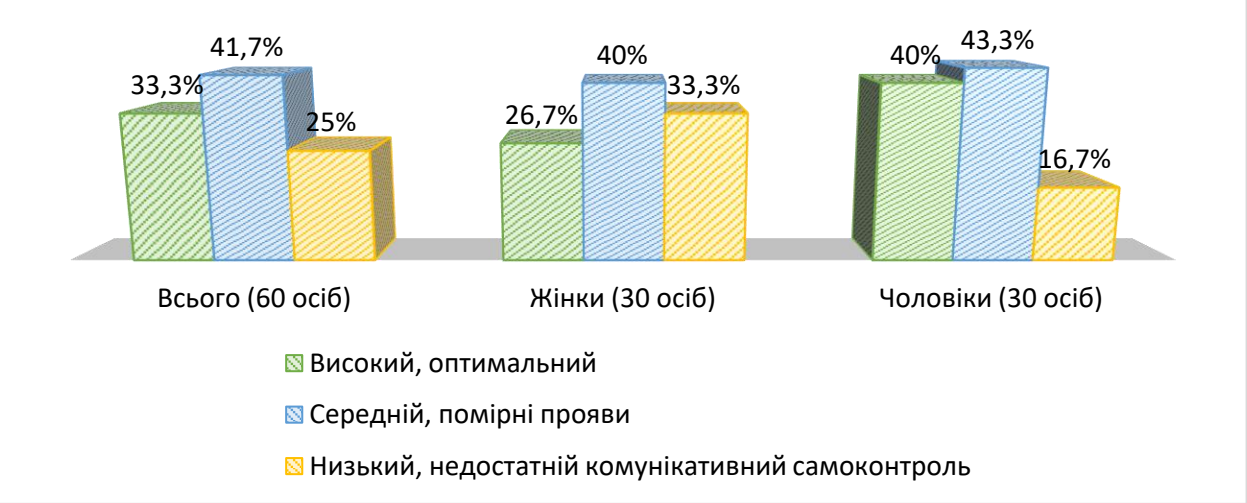


Рис. 2.2. Рівні комунікативного самоконтролю в подружніх партнерів

Високий комунікативний самоконтроль мають 33,3% опитаних, які здатні контролювати свої висловлювання, тактовні, уважні до інших, толерантні у ставленні до оточуючих. Вони здатні враховувати емоційні стани та будувати взаємодії з іншими людьми так, щоб досягати згоди і взаєморозуміння у спілкуванні.

У 41,7% осіб встановлено середній комунікативний самоконтроль, вони переважно вміють стримуватися, однак у складних ситуаціях можуть не обдумано висловити якісь ідеї, що можуть образити співрозмовника.

У решти опитуваних (25% осіб) відсутній самоконтроль у спілкуванні, вони імпульсивні, емоційні, прямолінійні, щирі та відверті у взаємодії, однак часто надмірно правдиві. Не враховують станів та інтересів співрозмовників,

можуть образити, не подумати про наслідки своїх висловлювань. Намагаючись відстояти свої інтереси, не здатні до емпатійного ставлення до інших, а тому можуть наговорити зайвого, образити іншу людину, що надалі загострить стосунки, або призведе до необхідності вибачень, відновлення зв'язків.

Високий самоконтроль у спілкуванні мають 26,7% жінок та 40% чоловіків, середній – встановлено у переважної більшості опитаних – у 40% жінок і 43,3% чоловіків. А низький – мають 33,3% жінок і 16,7% чоловіків, які не здатні до контролю за своїми вербальними висловленнями і комунікативною поведінкою у стосунках з іншими.

Далі представимо результати опитування подружніх партнерів з різним сімейним стажем за методикою «Рівень комунікативного самоконтролю» (М. Снайдер) (табл. 2.6.).

Таблиця 2.6.

Рівні комунікативного самоконтролю в опитуваних з різним сімейним стажем

Рівні комунікативного самоконтролю	Група 1, сім'ї із стажем до 5 років (10 сімей)				Група 2, сім'ї із стажем 5-10 років (10 сімей)				Група 3, сім'ї із стажем 10-15 років (10 сімей)			
	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)
	n	%	%	%	n	%	%	%	n	%	%	%
Високий, оптимальний	-	-	-	-	10	50%	30%	70%	10	50%	50%	50%
Середній, помірні прояви	13	65%	60%	70%	5	25%	30%	20%	7	35%	30%	40%
Низький, недостатній комунікативний самоконтроль	7	35%	40%	30%	5	25%	40%	10%	3	15%	20%	10%

Аналізуючи прояви комунікативного самоконтролю у сім'ях з різним стажем, бачимо, що у респондентів із молодих сімей відсутні високі прояви самоконтролю, середній рівень самоконтролю мать 65% осіб, а в 35% подружніх партнерів у молодих сім'ях спостерігається відсутність

самоконтролю. При цьому середній самоконтроль мають 60% жінок і 70 % чоловіків, а решта – мають низький самоконтроль.

У сімей із стажем 5-10 років переважають високий рівень самоконтролю, і по 25% мають середній і низький. Жінки мають переважно низький і середній (40% і 30%) рівні, у третини встановлено високий (30%), чоловіки відрізняються високим самоконтролем у спілкуванні (70%).

У респондентів із сімей із стажем 10-15 років також переважає високий самоконтроль (50%), у третини (35%) встановлено середній, і решта 15% мають низький. По 50% чоловіків і жінок мають високий самоконтроль, середній – мають 30% жінок і 40% чоловіків. А низький мають 20% жінок і 10% чоловіків.

За «Методикою діагностики міжособистісних відносин» Т. Лірі (додаток В) отримано такі дані (рис. 2.3.).

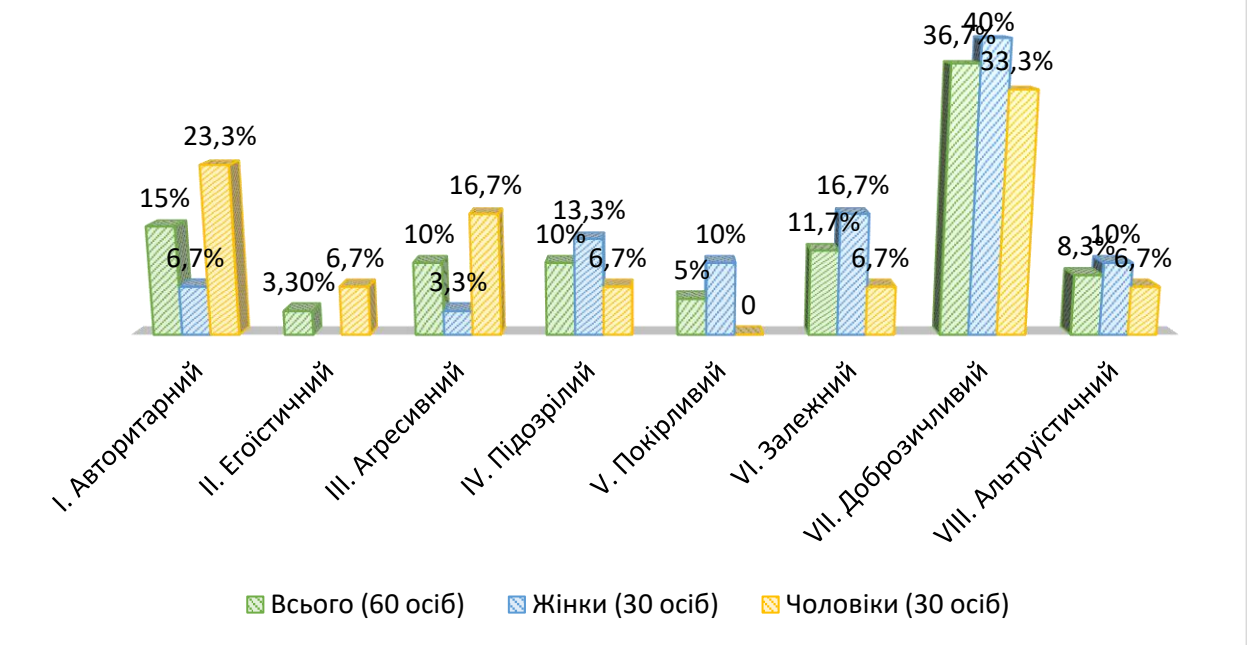


Рис. 2.3. Типи ставлення до оточуючих в опитуваних подружніх партнерів

Більшість опитаних мають вибори доброзичливого типу ставлень до інших (36,7%), вони налаштовані на співпрацю, гармонійну взаємодію, підтримання гарних стосунків.

У 15% осіб встановлено авторитарний тип ставлення до інших, вони схильні заявляти про себе, свою думку, насаджують її іншим. Схильні

контролювати інших людей, очікують від них підкорення, вимагають їхньої згоди.

Ще 11,7% опитаних мають залежний тип, вони залежні від думки та дій іншої людини, відчувають потребу задовольняти її інтереси, щоб отримати схвалення, визнання, певні блага. Ймовірно, тут йдеться про стан жінок у сім'ї, які фінансово і морально залежні від сильнішого чоловіка.

По 10% осіб мають агресивний та підозрілий типи. Для респондентів з агресивним типом властива схильність до негативної, агресивної поведінки, що спрямована на завдання шкоди іншим, агресивного відстоювання своїх намірів та ідей.

Підозрілий тип (у 10% осіб) вказує на недовіру до оточуючих, підозріливе ставлення до інших, очікування від них негативного ставлення, заподіяння шкоди тощо. Через постійну підозріливість, перевірку намірів інших людей, така особа складно спілкується з іншими, проявляє до них обережність. Вона часто буває дратівлива, або ж замкнена в собі, не любить розповідати про себе, не ділиться особистими планами і справами.

Ще 8,3% осіб мають альтруїстичне ставлення до інших, готові допомагати, підтримувати, забезпечувати потреби інших людей, навіть на шкоду собі. ці опитувані доброзичливі, толерантні, емпатійні, добрі та працьовиті, сподіваються на справедливість світу та оточуючих людей.

5% опитаних мають покірний тип ставлення до інших, вони погоджуються з усім, що їм кажуть, виконують поставлені завдання. Схильні відчувати задоволення від того, що проблеми їх життя вирішуються іншими, більш сильними та авторитетними людьми.

Найменше опитуваних мають егоїстичний тип ставлення до інших – 3,3%. Вони прагнуть задовольняти свої інтереси, не зважають на прагнення і потреби інших людей, вимагають, щоб все робилося задля для їх блага. Часто не розуміють інших, не можуть поставити себе на їхнє місце, а тому не проявляють емпатії і співчуття до оточуючих, не здатні підтримувати гармонійні стосунки з іншими.

Жінки схильні до переважного доброзичливого типу ставлення до інших (40%), вони добрі, толерантні, готові до співпраці, підтримання стосунків з іншими. Ще 16,7% мають залежний тип, вони залежні від чоловіка, суспільства, думки оточуючих, намагаються заслужити схвалення від них.

У 13,3% жінок встановлено підозрілий тип, вони не довіряють людям, мають настороженість щодо намірів оточуючих, які можуть завдати шкоди. По 10% жінок мають покірний та альтруїстичний типи. При покірному типів жінки отримують задоволення від того, що хтось інший, сильніший вирішує їхні проблеми, а тому жінки підчиняються тому, що їм говорять, виконують доручення, завдання, вказівки чоловіка.

Жінки з альтруїстичним типом – добрі, чуйні, співчувають іншим, допомагають їм, здатні наполегливо працювати заради ідеї, досягнення бажаних успіхів спільної справи, навіть на шкоду собі.

Решта жінок мають жорсткі не оптимальні типи ставлень до оточуючих – у 6,7% осіб виявлено авторитарний тип, а в 3,3% – агресивний. При авторитарному типі ставлень до інших жінки контролюють оточуючих, вимагають від них неухильного виконання поставлених завдань, а при агресивному – вороже налаштовані проти інших, намагаються захистити свої права, ідеї, потреби агресивним шляхом. Обидва ці типи ставлень відштовхують від спілкування з такими жінками, адже демонструють їх жорсткість, ворожість, вимогливість, що суперечить їх природі, не властиве для жіночної енергії, викликає негативні реакції у співрозмовників, які не розуміють, як можна протистояти такому натиску, щоб не ускладнити відносин з цією людиною.

Чоловіки мають перевагу доброзичливого типу ставлення до інших (33,3%), вони добрі, позитивно ставляться до оточуючих, проявляють до них співчуття, емпатію, вміють підтримати. Ці респонденти готові спільно працювати для досягнення високих успіхів, охоче взаємодіють з іншими.

Ще 23,3% чоловіків надають перевагу авторитарному типу ставлень до інших осіб, вони контролюючі, схильні до справедливості, однак вимогливі.

Застосовують критику інших, щоб мотивувати їх до виконання дій, вимагають неухильного і негайного виконання поставлених завдань. З такими чоловіками складно спілкуватися, оскільки вони можуть бути непередбачуваними, використовувати покарання за неправильно виконані завдання.

Ще 16,7% чоловіків обирають агресивний тип ставлень до інших. Зважаючи на поточний стан життя під час війни, багато проблем, стресів, що справджують життя українців, найчастішими реакціями є тривога і агресія, які спрямовані не лише на волога, а й на себе, на близьких людей, на оточуючих, і мало знайомих осіб. Відчуваючи велике напруження, чоловіки не мають змоги її скинути на роботі, чи у громадських місцях, а тому можуть допускати соціально не прийнятні форми поведінки, використовуючи агресивні відповіді, реакції у спілкуванні з людьми. Часто чоловіки у присутності інших людей носять маску доброзичливого і турботливого, а вдома в колі членів сім'ї, які залежні від них фінансово чи не можуть дати гідної відсічі – можуть застосовувати агресію (вербальну, фізичну, непряму чи ін.). Зважаючи на наслідки такої поведінки, вона може бути загрозливою для всіх учасників взаємодії з участю чоловіка, який має агресивний тип ставлення до оточуючих. Вважаємо, що з цими опитуваними варто проводити психологічну і за потреби правовиховну роботу, щоб знизити їх рівень агресії, змінити погляди щодо ставлення до інших людей, навчити конструктивно вирішувати проблеми у своєму житті.

По 6,7% чоловіків мають егоїстичний, підозрілий, залежний та альтруїстичний типи ставлення до інших людей. Зауважимо, що егоїстичний тип є негативним для взаємодії з оточуючими, оскільки така людина турбується лише про себе, не зважаючи на потреби інших. Підозріливий тип також не є оптимальним, оскільки така людна постійно насторожена щодо намірів інших, вважає, що оточуючі можуть заподіяти їй шкоди.

Залежний тип ставлення до інших вказує на потребу отримання схвалення від оточуючих, від певної людини, а тому респондент з цим типом ставлення намагається задовольнити бажання того, від кого залежний. У

випадку з чоловіком це може бути не лише дружина, а й старші члени сім'ї, наприклад, якщо його батько забезпечує фінансову стабільність і благополуччя всієї родини, включаючи із родиною сина.

Альтруїстичний тип ставлення до інших (у 6,7% чоловіків) вказує на їхню доброту, схильність до співпраці, готовністю допомагати, підтримувати інших. По-перше, це дає відчуття власної потрібності, цінності у суспільстві, по-друге, такий респондент задовольняє потреби близьких людей, часто навіть на шкоджу собі. Однак у випадку взаємодії із заздрісними, нечесними людьми, які схильні до маніпуляцій, людина з альтруїстичним типом ризикує потрапити під їх вплив на віддати своїх ресурсів та енергії більше, чим залишиться собі. Це негативно впливає на її психоемоційний стан та можливості відновлення, викликає фрустрацію, розчарування у собі та людях, поступово розвиває її недовіру до оточуючих.

Відтак, авторитарний тип на 16,6% частіше зустрічається у чоловіків. Агресивний тип – частіше властивий для чоловіків (на 13,4%). Егоїстичний тип властивий лише для чоловіків (6,7%).

Тобто серед чоловіків на 36,6% осіб більше (чим серед жінок) мають негативні, агресивно налаштовані типи ставлень до інших, які також можуть не враховувати їх намірів та інтересів, а лише вимагати підкорення і неухильного виконання поставлених завдань.

Підозріливий тип частіше проявляється у жінок (на 6,6%), покірливий тип проявляється лише у жінок (10%), залежний – на 10% частіше властивий для жінок.

Тобто пасивно-негативний, залежний, покірний характер ставлення до інших частіше властивий для жінок (на 2,6%), чим для чоловіків.

Доброзичливий тип властивий для виразної кількості опитаних жінок (40%) і чоловіків (33,3%), водночас на 6,7% більш властивий жінкам. Альтруїстичний тип проявляється у 10% жінок і 6,7% чоловіків, тобто лише на 3,3% більше у жінок. Тобто оптимальний і умовно оптимальний типи

ставлень до оточуючих – характерні для більшості опитаних жінок і чоловіків, і на 10% частіше властиві жінкам.

Зауважимо, що наявність авторитарного, агресивного, егоїстичного типів ставлення до людей у виразної частини чоловіків є негативними показниками, що перешкоджають успішності їхньої взаємодії з оточуючими, недосягненню бажаних цілей. А наявність у жінок певної частини опитаних із покірним, залежним, типами вказує на їх слабку позицію у спілкуванні з іншими, принесення в жертву своїх інтересів і прав, не досягнення успіхів, не задоволення від життя. У жінок з підозрілим типом ставлення до інших часто розвиваються невротичні переживання, вони підозрюють всіх навколо, можуть стежити за їх поведінкою, дзвінками з іншими людьми, переписками в телефоні, інтернеті та ін. У складних випадках така поведінка є нав'язливою для підозріливої жінки, і негативно впливає як на її стан (викликає напруження, тривогу, недовіру до себе та інших), так і руйнує довіру у стосунках, призводить до конфліктів з партнером.

Лише доброзичливий тип ставлення до інших є запорукою гармонійного спілкування у подружніх парах, всі інші типи є негативними для успішності взаємодії чоловіка і дружини, можуть як загострювати їх відносини, так і пригнічувати стан одного з учасників, ставити його у залежну чи покірну позицію, викликати підозріливість, недовіру у стосунках. Це може спровокувати непорозуміння, часті конфлікти, не бажання продовжувати спілкування і поступово – до розладу в сім'ї.

Далі наведено результати опитування подружніх партнерів з різним стажем щодо їх проявів типів ставлення до інших людей за «Методикою діагностики міжособистісних відносин» Т. Лірі (табл. 2.7.).

Авторитарний тип ставлення до інших – проявляється у 20% осіб групи 1, 15% осіб групи 2, і 10% осіб групи 3. Його мають 40% чоловіків із молодих сімей, по 10% жінок із 2 і 3 групи та 20% чоловіків і 10% чоловіків із 3 групи. Тобто авторитарний тип ставлення властивий найчастіше для чоловіків із

молодих сімей. Тобто з віком та досвідом – чоловіки стають менш схильні до авторитарного ставлення до інших людей.

Таблиця 2.7.

Типи ставлення до оточуючих в опитуваних з різним сімейним стажем

Типи ставлення до оточуючих	Група 1, сім'ї із стажем до 5 років (10 сімей)				Група 2, сім'ї із стажем 5-10 років (10 сімей)				Група 3, сім'ї із стажем 10-15 років (10 сімей)			
	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)
	n	%	%	%	n	%	%	%	n	%	%	%
I. Авторитарний	4	20%	-	40%	3	15%	10%	20%	2	10%	10%	10%
II. Егоїстичний	2	10%	-	20%	-		-	-	-	-	-	-
III. Агресивний	2	10%	1	10%	2	10%	-	20%	2	10%	-	20%
IV. Підозрілий	2	10%	20%	-	2	10%	10%	10%	2	10%	10%	10%
V. Покірливий	2	10%	20%	-	1	5%	10%	-	-	-	-	-
VI. Залежний	2	10%	10%	10%	-	-	-	-	5	25%	40%	10%
VII. Доброзичливий	5	25%	30%	20%	10	50%	60%	40%	7	35%	30%	40%
VIII. Альтруїстичний	1	5%	10%	-	2	10%	10%	10%	2	10%	10%	10%

Егоїстичний тип ставлення властивий лише для 10% осіб із молодих сімей, де він спостерігається лише у чоловіків (20% від їх кількості). Саме ці чоловіки поводяться неадекватно у стосунках із своїми дружинами, вважають, що є центром землі та вимагають до себе підвищеної уваги і виконання власних бажань.

Агресивний тип ставлення – мають по 10% осіб всіх груп, при цьому він проявляється у 10% чоловіків і жінок групи 1 та по 20% чоловіків груп 2 і 3. Тобто чоловіки здебільшого схильні до агресії, а жінки, особливо ті, що прожили у шлюбі від 5 і більше років – обирають інші варіанти ставлень до оточуючих людей.

Підозрілий тип також мають по 10% осіб в кожній із груп опитуваних, при цьому він проявляється у 20% жінок 1 групи та по 10% чоловіків та жінок в інших групах. Тобто до підозріливості, недовіри до інших схильні частіше жінки у молодих сім'ях, які переживають за стабільність свого шлюбу, не довіряють партнеру.

Залежний тип ставлень мають 10% осіб у групі 1 (по 10% жінок і чоловіків) та 25% осіб із групи 3 (40% жінок та 10% чоловіків). Ці опитувані

опинилися в складних умовах, і відчувають себе залежними від інших, які здатні вирішувати їхні проблеми, задовольняти потреби.

Доброзичливий тип ставлень до інших мають 25% осіб з молодих сімей, 50% осіб у сім'ях 2 групи та 35% осіб у сім'ях 3 групи. Ці опитувані позитивно ставляться до оточуючих, здатні підтримувати гармонійні, приємні стосунки з іншими, готові до співпраці. Такий тип ставлень до інших мають 30% жінок 1 та 3 груп, і 60% жінок 2 групи, 20% чоловіків 1 групи та по 40% чоловіків 2 і 3 груп. Вони схильні до взаємодії з іншими, співпраці з оточуючими, щоб досягати високих успіхів.

Альтруїстичний тип ставлень до інших мають 5% осіб 1 групи і по 10% осіб 2 і 3 групи. Вони добрі, щирі, емпатійні, вміють поставити себе на місце іншого, надати необхідну підтримку і допомогу. Альтруїстичний тип ставлення до інших мають 10% жінок в кожній групі та по 10% чоловіків у 2 і 3 групі. Тобто доброзичливий і альтруїстичний типи ставлень до інших, що є найбільш оптимальними, властиві для 40% жінок і 20% чоловіків із молодих сімей, 70% жінок і 50% чоловіків із сімей 2 групи, 40% жінок і 50% чоловіків із групи 3.

Решта опитаних мають не оптимальні типи ставлення до інших, що вказують як на жорстоке ставлення до людей та прояви агресії, так і на залежні позиції, покірність, а ще – на підозріливість, недовіру до інших. Відтак, найбільш оптимальними проявами взаємодії володіють опитувані зі групи 2 (сімейні пари із стажем 5-10 років), а з виразною частиною подружніх пар варто провести психологічну роботу для оптимізації їх комунікативних навичок і вмінь, розвитку доброзичливості, такту в спілкуванні, вмінь узгоджувати свої думки і погляди, доходити до спільних рішень виникаючих проблем.

Далі було використано «Шкалу ворожості» (В. Кука-Д. Медлей) (додаток Г), за якою отримали такі результати (табл. 2.8.).

Високий рівень цинізму мають 13,3% осіб, середній з тенденцією до підвищення – 10% осіб. В цих опитуваних виявлено цинічний підхід до

проблем, до взаємодії з іншими людьми, до наслідків своїх дій, вони не вміють враховувати свій вплив на інших, а тому часто потрапляють у складні ситуації взаємодії, після яких з ними не хочуть спілкуватися оточуючі. Середній прояви цинізму з тенденцією до зниження мають 16,7% осіб, а в переважної більшості (60%) встановлено низький оптимальний прояв. Ці опитувані доброзичливі, толерантні до інших, проявляють повагу і терпимість до оточуючих.

Таблиця 2.8.

Рівні цинізму, ворожості, агресивності в опитуваних подружніх партнерів

Шкали / рівні	Всього (60 осіб)		Жінки (30 осіб)		Чоловіки (30 осіб)	
	n	%	n	%	n	%
Шкала цинізму						
Високий	8	13,3%	2	6,7%	6	20%
Середній (тенденція підвищення)	6	10%	1	3,3%	5	16,7%
Середній (тенденція зниження)	10	16,7%	2	6,7%	8	26,7%
Низький	36	60%	25	83,3%	11	36,7%
Шкала агресивності						
Високий	8	13,3%	2	6,7%	6	20%
Середній (тенденція підвищення)	10	16,7%	3	10%	7	23,3%
Середній (тенденція зниження)	20	33,3%	11	36,7%	9	30%
Низький	22	36,7%	14	46,7%	8	26,7%
Шкала ворожості						
Високий	10	16,7%	2	6,7%	8	26,7%
Середній (тенденція підвищення)	8	13,3%	3	10%	5	16,7%
Середній (тенденція зниження)	17	28,3%	10	33,3%	7	23,3%
Низький	25	41,7%	15	50%	10	33,3%

Серед жінок більшість мають оптимальним низький рівень цинізму (83,3%), а негативний – високий і середній з тенденцією до підвищення мають 10% жінок сумарно. У чоловіків оптимальний низький рівень мають 36,7% осіб (на 46,6% менше, чим у жінок). Однак також же сумарно 36,7% чоловіків мають не оптимальні прояви – високий середній з тенденцією до високого цинізм.

За шкалою агресивності високий рівень мають 13,3% осіб, а середній з тенденцією до підвищення встановлено у 16,7% осіб, тобто 30% опитаних мають виразні прояви агресивності (сумарно). Ці опитувані проявляють схильність до завдавання фізичної чи психологічної шкоди комусь, захищають свої інтереси і права надмірно агресивно, насаджують свою думку, намагаються змінити погляди оточуючих на свою користь та ін.

У третини встановлено середній з тенденцією до низького (33,3%), і в решти – низький рівень агресивності, оптимальний (36,7%). Вони адекватно ставляться до оточуючих людей, підтримують приємні стосунки з ними. Проявляють співчуття, емпатію до оточуючих, готові до співпраці з іншими для досягнення згоди і високих результатів.

Чоловіки частіше схильні до високого і середнього з тенденцією до підвищення рівнів агресивності (сумарно у 43,3%), чим жінки (сумарно у 16,7%). Низький рівень агресивності (оптимальний показник) мають 46,7% жінок та 26,7% чоловіків. Тобто жінки частіше мають оптимальні прояви низької агресивності (на 20%).

За шкалою ворожості високий рівень мають 16,7% осіб, ще у 13,3% встановлено середній з тенденцією до підвищення. Тобто сумарно третина опитуваних вороже ставляться до оточуючих, не готові підтримувати і доброзичливо спілкуватися з іншими людьми. Середній рівень з тенденцією до зниження мають 28,3% осіб, а низький – 41,7% осіб, які відрізняються оптимальним доброзичливим ставленням до оточуючих. Лише низький рівень ворожості є адаптивним варіантом подолання проблем, вирішення різних суперечностей, налагодження стосунків з іншими.

Жінки переважно мають оптимальний низький рівень ворожості (50%), ще у третини встановлено середній з тенденцією до зниження, а в решти – не оптимальні високий і середній з тенденцією до підвищення (16,7% сумарно).

Чоловіки частіше мають високий і середній з тенденцією до підвищення рівні ворожості (сумарно у 43,4%), зокрема високий рівень – на 20% більше, чим у жінок. Середній з тенденцією до зниження мають незначна частина

чоловіків (23,3%), а в решти опитаних чоловіків виявлено низьку ворожість (33,3%), що на 16,7% менше, чим у жінок.

Тобто жінкам властиві частіші прояви низького цинізму (на 46,6%), агресивності (на 20%), ворожості (на 16,7%), а чоловікам властиві виразні не оптимальні прояви. Зокрема, чоловікам частіше характерні високий цинізм (на 13,3%), агресивність (на 13,3%), та ворожість (на 20%).

Проаналізуємо результати опитування сімей з різним стажем за «Шкалою ворожості» (В. Кука-Д. Медлей) щодо проявів соціально негативних комунікативних стратегій поведінки у взаємодії з іншими (табл. 2.9).

Таблиця 2.9.

Рівні цинізму, ворожості, агресивності в опитуваних з різним сімейним стажем

Шкали / рівні	Група 1, сім'ї із стажем до 5 років (10 сімей)				Група 2, сім'ї із стажем 5-10 років (10 сімей)				Група 3, сім'ї із стажем 10-15 років (10 сімей)			
	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)
	n	%			n	%			n	%		
Шкала цинізму												
Високий	3	15%	-	30%	1	5%	-	10%	4	20%	20%	20%
Середній (підвищ.)	3	15%	10%	20%	1	5%	-	10%	2	10%	-	20%
Середній (зниж.)	2	10%		20%	3	15%		30%	3	15%		30%
Низький	12	60%	90%	30%	15	75%	100%	50%	11	55%	80%	30%
Шкала агресивності												
Високий	2	10%		20%	2	10%		20%	4	20%	20%	20%
Середній (підвищ.)	4	20%	10%	30%	3	15%	10%	20%	3	15%	10%	20%
Середній (зниж.)	7	35%	40%	30%	6	30%	30%	30%	7	35%	40%	30%
Низький	9	45%	50%	20%	9	45%	60%	30%	6	30%	30%	30%
Шкала ворожості												
Високий	4	20%		40%	3	15%	10%	20%	3	15%	10%	20%
Середній (підвищ.)	4	20%	20%	20%	2	10%	-	20%	2	10%	10%	10%
Середній (зниж.)	7	35%	50%	20%	5	25:	30%	20%	5	25%	20%	30%
Низький	5	25%	30%	20%	10	50%	60%	40%	10	50%	60%	40%

Розглядаючи прояви цинізму в опитуваних з різних груп сімей з різним стажем, бачимо, що високий рівень мають 15% осіб 1 групи, 5% осіб 2 групи і 20% осіб 3 групи. Також середній з тенденцією до підвищення мають 15% осіб 1 групи, 5% осіб 2 групи та 10% осіб 3 групи. Тобто цинізм властивий як для опитаних із молодих сімей, так і із сімей із стажем 10-15 років.

Оптимальний низький рівень цинізму мають 60% осіб 1 групи, 75% осіб 2 групи і 55% із 3 групи. Тобто найбільш оптимальний, низький прояв цинізму– властивий для подружніх партнерів із сімей із стажем 5-10 років.

Найбільш оптимальні (низькі) прояви цинізму мають 90% жінок із молодих сімей, всі жінки із сімей стажем 50-10 років (100)% та 80% жінок із сімей стажем 10-15 років. у чоловіків ці прояви мають 50% із групи 2, і по 30% із групи 1 і 3.

За шкалою агресивності високий рівень мають по 10% осіб із групи 1 і 2 та 20% осіб із групи 3. Середній рівень з тенденцією до підвищення також виразно проявляється у вибірці – у 20% осіб 1 групи та по 15% осіб 2 і 3 груп. Оптимальний низький рівень агресивності мають 45 %осіб із молодих сімей і сімей із стажем 5-10 років та 30% осіб із сімей стажем 10-15 років.

Серед жінок більшість мають оптимальний низький рівень агресивності (50% жінок із групи 1, 60% із групи 2, 30% із групи 3). Чоловіки частіше мають високий і середній рівень з тенденцією до підвищення (сумарно 50% із молодих сімей проти 10% жінок; 40% чоловіків із групи 2 проти 10% жінок). Проте у 3 групи жінки також досить часто проявляють високу агресивність, це спостерігається у 40% чоловіків і 30% жінок, які негативно налаштовані на взаємодію з іншими, можуть завдати шкоди тим, хто не готовий задовольняти їх потреби та інтереси.

За шкалою ворожості – високий рівень мають 20% осіб групи 1 і по15% осіб груп 2 і 3, середній з тенденцією до підвищення – 20% осіб групи 1 і по 10% осіб групи 2 і 3. Оптимальний низький рівень ворожості мають 25% осіб групи 1, і по 50% осіб групи 2 і 3. Ворожість до людей проявляють на високому

рівні 40% чоловіків із молодих сімей, по 10% жінок із групи 2 і 3 і по 20% чоловіків із 2 і 3 груп.

Тобто велика частина опитаних із молодих сімей (переважно це чоловіки) часто проявляють цинізм, ворожість, агресивність. Також частина із сімей із стажем 10-15 років мають високі прояви цих негативних характеристик. А оптимальні прояви (низькі за всіма шкалами) частіше зустрічаються в опитуваних із сімей зі стажем 5-10 років.

Використовуючи «Методику діагностики стратегій розв'язання конфліктних ситуацій» Д. Джонсона і Ф. Джонсона (адаптований варіант Т Кушнірук) (додаток Д), отримано такі дані (рис. 2.4.).

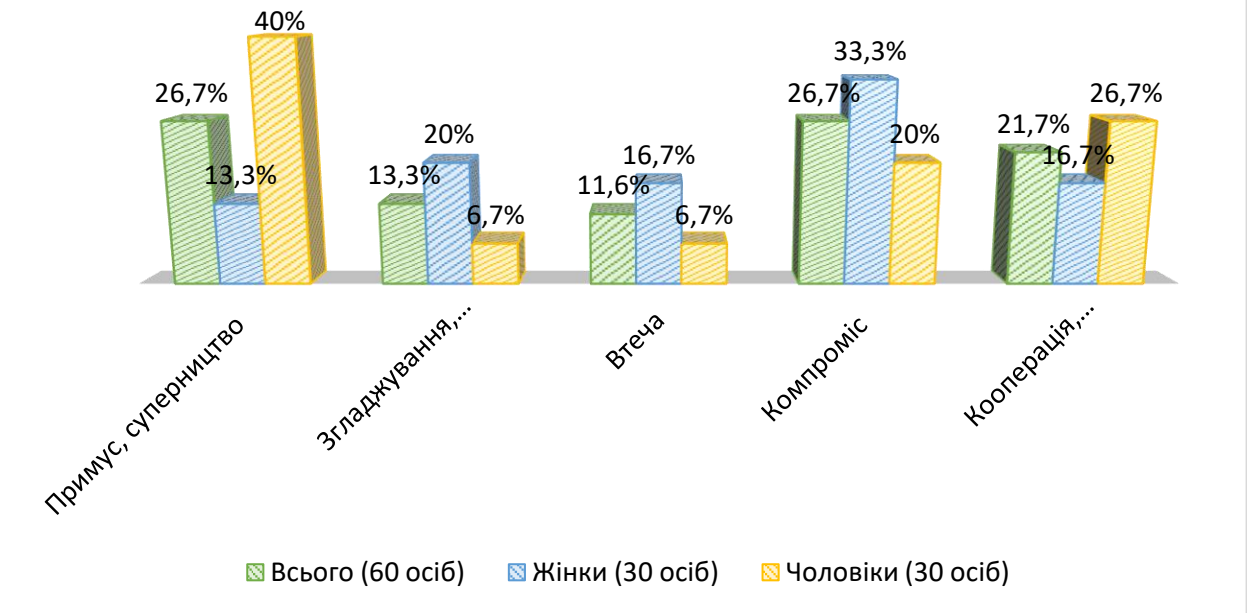


Рис. 2.4. Стратегії розв'язання конфліктних ситуацій в опитуваних подружніх партнерів

Більшість опитаних мають вибір стратегії компромісу (26,7%), вони готові поступатися частиною своїх інтересів, щоб досягати згоди та спільно вирішувати конфлікти. До цієї стратегії схильні 33,3% жінок і 20% чоловіків, які надають перевагу компромісному вирішенню проблем і конфліктів, вони доходять згоди, поступово відмовляючись від неважливого, щоб зберегти мир і гармонію у стосунках.

Ще 26,7% осіб мають вибір стратегії примусу, що вказує на їх прагнення досягати лише своїх інтересів у конфлікті, вони схильні до тиску на опонента,

примусу його відмовитися від власних інтересів та пристати не ідеї більш сильного учасника. Цю стратегію частіше обирають чоловіки (40%), чим жінки (13,3%), вони схильні до агресивного відстоювання своїх інтересів і намірів, доведення власної правоти за будь-яку ціну, навіть при ризику погіршення стосунків з опонентом.

У 21,7% осіб встановлено оптимальний вибір стратегії співробітництва, за такої стратегії всі учасники конфлікту спільно працюють над його вирішенням та пошуком рішення, при якому будуть задоволені потреби та інтереси кожного з опонентів. До цієї стратегії схильні 16,7% жінок і 26,7% чоловіків, які наполегливо і спокійно вирішують проблеми та докладають зусиль для спільного пошуку корисних і задовільних для обох учасників рішень.

У 13,3% респондентів виявлено вибір стратегії пристосування, вони схильні згладжувати суперечки з іншими, погоджуються на вимоги сильного учасника конфлікту, щоб зберегти гарні стосунки з ним. До пристосування частіше схильні жінки (20%) і не значна частина чоловіків (6,7%).

У 11,6% осіб помічено стратегію втечі, ці опитувані схильні дистанціюватися від проблем і самого конфлікту, прагнуть уникати відповідальності за необхідність його вирішення. Всіляко намагаються не брати участі в обговоренні проблемних питань, якщо передбачають, що вони можуть загострити стосунки. Стратегія втечі властива для 16,7% жінок і 6,7% чоловіків, які докладають свідомих зусиль, щоб обминати гострі теми, не провокувати партнера. При цій стратегії конфлікти не вирішуються самостійно, але можуть накопичуватися і тоді доведеться вирішувати їх значно швидше і з невідомим прогнозом успішності їх подолання.

Отже, стратегія примусу більш властива для чоловіків (на 26,7%), також чоловіки частіше обирають стратегію співробітництва (на 10%). Жінки частіше схильні до компромісу (на 13,3%), до пристосування (на 13,3%), втечі (на 10%). Зауважимо, що оптимальними для мирного вирішення конфліктів є лише стратегії співробітництва та компромісу, що властиві для 50% жінок і

46,7% чоловіків (сумарно). Решта опитуваних мають не оптимальні стратегії поведінки у конфліктах, що не призводять до їх успішного і продуктивного вирішення, а тому потребують психологічної підтримки і допомоги у навчанні конструктивних способів подолання проблем і конфліктів.

Далі представимо результати опитування сімей з різним стажем за «Методикою діагностики стратегій розв'язання конфліктних ситуацій» Д. Джонсона і Ф. Джонсона (адаптований варіант Т Кушнірук) щодо переважних стратегій вирішення конфліктів у подружніх партнерів (табл. 2.10.).

Таблиця 2.10.

Стратегії розв'язання конфліктних ситуацій в опитуваних з різним сімейним стажем

Стратегії	Група 1, сім'ї із стажем до 5 років (10 сімей)				Група 2, сім'ї із стажем 5-10 років (10 сімей)				Група 3, сім'ї із стажем 10-15 років (10 сімей)			
	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)	Всього (20 осіб)		Жінки (10 осіб)	Чоловіки (10 осіб)
	n	%	%	%	n	%	%	%	n	%	%	%
Примус, суперництво	6	30%	10%	50%	5	25%	10%	40%	5	25%	20%	30%
Згладжування, пристосування	2	10%	20%	-	3	15%	20%	10%	3	15%	20%	10%
Втеча	2	10%	20%	-	3	15%	20%	10%	2	10%	10%	10%
Компроміс	6	30%	30%	30%	6	30%	40%	20%	4	20%	30%	10%
Кооперація, співробітництво	4	20%	20%	20%	3	15%	10%	20%	6	30%	20%	40%

Не оптимальна стратегія примусу проявляється у поведінці 30%; осіб із молодих сімей і по 25% осіб із сімей 2 і 3 групи. При цьому до примусу схильні по 10:% жінок групи 1 і групи 2 та 20% жінок групи 3. І виразно ця стратегія проявляється саме серед чоловіків – по 50% чоловіків із молодих сімей та сімей із стажем 5-10 років. Також ця стратегія властива для третини чоловіків із сімей, що мають стаж 10-15 років. Відтак чоловіки значно частіше схильні до стратегії примусу, суперництва у стосунках, чим жінки.

Стратегія згладжування властива для 10% осіб із молодих сімей та по 15% осіб з інших груп. Переважно вона властива для жінок (по 20% у кожній

групі опитуваних) і проявляється також у 10% чоловіків у групах 2 і 3. У молодих сім'ях чоловіки не схильні до вибору стратегії згладжування у конфлікті.

Стратегія втеча частіше властива для опитаних із 2 групи (15%) і проявляється по 10% у сім'ях із стажем до 5 років та сім'ях із стажем 10-15 років. До вибору стратегії втечі-уникання схильні по 20% жінок із сімей групи 1 і 2 та 10% жінок із групи 3. Також цю стратегію вибирають по 10% чоловіків групи 2 і 3, які намагаються уникати конфліктів, а коли потрапляють у складні ситуації, то перекладають відповідальність за прийняття рішень на іншого учасника конфлікту.

Отже, як бачимо, стратегії пристосування та втечі частіше властиві для жінок, які намагаючись зберегти оптимальні стосунки із партнером, погоджуються на його вимоги або ж уникають необхідності вирішення проблеми, сподіваючись, що вона розв'яжеться самостійно або без їхньої участі.

Умовно оптимальну стратегію компромісу мають по 30% осіб із молодих сімей, сімей із стажем 5-10 років та 20% осіб із сімей із стажем 10-15 років. До вибору цієї стратегії схильні по 30% жінок і чоловіків у молодих сім'ях, 40% жінок і 20% чоловіків у сім'ях із стажем 5-10 років та 30% жінок і 10% чоловіків у сім'ях із стажем 10-15 років. Відтак, бачимо, що вибір стратегії компромісу частіше спостерігається у жінок, чим у чоловіків.

Вибір оптимальної стратегії кооперації властивий для 20% осіб 1 групи, 15% осіб 2 групи і третини опитаних із сімей із найбільшим стажем (10-15 років) – 30%. Тобто більш досвідчені у сімейному житті подружні партнери частіше надають перевагу спільному вирішенню проблем і конфліктів, намагаються узгоджувати свої погляди та долати суперечності, щоб дійти згоди. Цю стратегію обирають по 20% чоловіків і жінок із молодих сімей, 10% жінок і 20% чоловіків із сімей із стажем 5-10 років, а також 20% жінко і 40% чоловіків у сім'ях із стажем 10-15 років. Тобто бачимо дещо вищу схильність до вибору цієї стратегії у чоловіків у сім'ях із стажем від 5 років і більше.

Аналізуючи співвідношення виборів стратегій подолання конфліктів у подружніх парах у трьох групах (з різним стажем), бачимо, що для молодих сімей найбільш складним є співвідношення стратегій поведінки примусу (що виявляється у 50% чоловіків) із стратегіями примусу, втечі, компромісу у жінок. Чоловіки із молодих сімей найчастіше з усієї вибірки обирають стратегію примусу, намагаються реалізувати свої права на владу в сім'ї, відстояти свої погляди, змусити дружину змінити свою думку.

У сім'ях із стажем 5-10 років також багато чоловіків обирають стратегію примусу (40%), жінки в цих сім'ях схильні до компромісу, згладжування, втечі, що частково допомагає вирішувати конфлікти чи уникати їх.

Проте найбільш успішним є варіант вирішення конфліктів у подружніх пар із стажем 10-15 років, де виразна більшість чоловіків схильні до співробітництва та готові до пошуку спільних рішень, також частина чоловіків обирають стратегії компромісу, згладжування, що частково зменшують гостроту стосунків під час конфліктів і врешті дозволяють вирішити конфлікт. Очевидно, ці чоловіки мають досвід вирішення конфліктів та готові поступатися в чомусь жінкам, або ж знають, що від настрою дружини у сім'ї залежить успішність всіх процесів життєдіяльності родини.

Серед опитаних всіх груп найменша кількість виборів стратегії примусу у чоловіків групи 3, та найвища частота виборів ними стратегії співробітництва. Жінки ж у кожній із груп респондентів мають вибори оптимальної і умовно оптимальної стратегії співробітництва та компромісу (у 50% опитаних жінок у кожній групі). Тобто жінки частіше схильні до мирного вирішення конфліктів, незалежно від стажу сімейного життя, а чоловіки лише з віком та досвідом доходять до цього висновку і стають готові до конструктивного вирішення конфліктів, підтримання гармонійних стосунків з дружинами. Це впливає на загальний фон спілкування у подружній парі, на успішність життєдіяльності сім'ї, її стабільність та задоволеність партнерів своїми взаєминами, шлюбом, життям.

Проаналізуємо комунікативні характеристики подружніх партнерів з різним рівнем задоволеності своїми стосунками, їх стабільністю (табл. 2.11).

Таблиця 2.11.

Комунікативні характеристики у респондентів з різними рівнями задоволеності партнерськими взаєминами

Шкали / рівні	Задоволеність партнерськими взаєминами					
	Високий (22 осіб)		Середній (26 осіб)		Низький (12 осіб)	
Рівні комунікативного самоконтролю	n	%	n	%	n	%
Високий, оптимальний	18	81,8%	2	7,7%		
Середній, помірні прояви	4	18,2%	18	69,2%	3	25%
Низький, недостатній комунікативний самоконтроль			6	23,1%	9	75%
Типи ставлення до оточуючих						
I. Авторитарний			4	15,4%	5	41,7%
II. Егоїстичний					2	16,7%
III. Агресивний			4	15,4%	2	16,7%
IV. Підозрілий			3	11,5%	3	25%
V. Покірливий			3	11,5%		
VI. Залежний			7	26,9%		
VII. Доброзичливий	20	90,9%	2	7,7%		
VIII. Альтруїстичний	2	9,1%	3	11,5%		
Шкала цинізму						
Високий					8	66,7%
Середній (підвищ.)			2	7,7%	4	33,3%
Середній (зниж.)			10	38,5%		
Низький	22	100%	14	53,8%		
Шкала агресивності						
Високий					8	66,7%
Середній (підвищ.)			6	23,1%	4	33,3%
Середній (зниж.)	4	18,2%	16	61,5%		
Низький	18	81,8%	4	15,4%		
Шкала ворожості						
Високий			2	7,7%	8	66,7%
Середній (підвищ.)			4	15,4%	4	33,3%
Середній (зниж.)			17	65,4%		
Низький	22	100%	3	11,5%		
Стратегії розв'язання конфліктних ситуацій						
Примус, суперництво			8	30,8%	8	66,7%
Згладжування, пристосування			7	26,9%	1	8,3%
Втеча			4	15,4%	3	25%
Компроміс	10	45,5%	6	23,1%		
Кооперація, співробітництво	12	54,5%	1	3,8%		

Для опитаних із високим рівнем задоволеності партнерськими стосунками, а також їх комунікативними характеристиками, властиві: високий комунікативний самоконтроль (81,8%); доброзичливий тип ставлення до

оточуючих (90,9%); низький рівень цинізму та ворожості (по 100%), агресивності (у 81,8%); переважний вибір стратегій співробітництва та компромісу при вирішенні конфліктних ситуацій (54,5% і 45,4%).

Для осіб, які мають середній рівень задоволеності партнерськими стосунками, характерні: переважно середній комунікативний самоконтроль (69,2%); такі типи ставлень до інших, як: залежний (26,9%), авторитарний та агресивний (по 15,4%), підозрілий, покірливий та альтруїстичний (по 11,5%); переважний низький і середній рівні цинізму (53,8% і 38,5%), а також середні прояви агресивності (61,5%) та ворожості (65,4%); перевага таких стратегій розв'язання конфліктів, як: примус (30,8%), пристосування (26,9%), компроміс (23,1%), втеча (15,4%).

Для респондентів, які мають низький рівень задоволеності подружніми стосунками, відчувають їх недостатню стабільність, комфортність, називають негативні комунікативні характеристики взаємодії з партнером, властиві: переважний низький комунікативних самоконтроль (75%); авторитарний (41,7%) та підозрілий (25%), а також егоїстичний та агресивний (по 16,7%) типи ставлень до оточуючих; високий прояв цинізму, агресії, ворожості у взаємодії з іншими (у 66,7%); перевага виборів примусу (суперництва) та втечі (66,7% і 25%) як стратегій вирішення конфліктів.

Тобто найбільш виразні відмінності у комунікативних характеристиках респондентів мають ті, хто задоволений і не задоволений подружніми стосунками, а в опитуваних із помірним проявом цієї задоволеності встановлено переважно помірні прояви комунікативних якостей та широкий спектр відповідей щодо типів ставлення до людей, проявів різних поведінкових патернів у взаємодії з ними, стратегій розв'язання конфліктів.

Для підтвердження цих висновків додатково проведено кореляційний аналіз за допомогою коефіцієнта кореляції Пірсона (табл. 2.12). Вхідні дані дослідження для проведення кореляційного аналізу наведено у додатку Е.

Таблиця 2.12.

Кореляційні зв’язки показника «Задоволеність стосунками» з іншими характеристиками

Показник	Коефіцієнт, кореляції з рівнем задоволеності стосунками, r	Значимість, p
Втеча	**−0.946**	< .001
Компроміс	**0.922**	< .001
Підозрілий	**−0.901**	< .001
Співробітництво	**0.893**	< .001
Комунікативний самоконтроль	**0.744**	< .001
Авторитарний	**−0.653**	< .001
Ворожість	**−0.647**	< .001
Цинізм	**−0.561**	< .001
Агресивність	**−0.559**	< .001
Доброзичливий	**0.519**	< .001
Пристосування	0.188	—
Суперництво	0.088	—
Егоїстичний	−0.174	—
Альтруїстичний	−0.158	—
Агресивний	−0.122	—
Покірливий	−0.119	—
Залежний	0.000	—

Як видно з таблиці, показник задоволеності стосунками має численні статистично значущі кореляції з особистісними рисами та комунікативними характеристиками партнерів. Найвищі коефіцієнти спостерігаються зі стратегіями взаємодії, що відображають конструктивність і відкритість у спілкуванні. Так, із показником компромісу кореляція становить $r = 0.922$ ($p < 0.001$), а зі співробітництвом – $r = 0.893$ ($p < 0.001$). Це свідчить, що здатність шукати взаємоприйнятні рішення, орієнтація на партнерське співробітництво та спільне подолання труднощів тісно пов’язані з вищим рівнем задоволеності стосунками.

Важливу роль також відіграє комунікативний самоконтроль ($r = 0.744$, $p < 0.001$), який відображає вміння контролювати власні емоції, регулювати поведінку під час спілкування та гнучко реагувати на ситуації у взаємодії. Отже, чим вищий рівень самоконтролю, тим гармонійніші та стабільніші взаємини у парі.

З іншого боку, негативні кореляції свідчать про чинники, що знижують задоволеність партнерськими стосунками. Найбільш виражені зв'язки мають втеча ($r = -0.946$, $p < 0.001$) і підозрілість ($r = -0.901$, $p < 0.001$). Це означає, що схильність уникати конфліктних обговорень, дистанціюватися або демонструвати недовіру до партнера різко знижує суб'єктивне відчуття задоволеності від стосунків. Також негативно впливають авторитарність ($r = -0.653$, $p < 0.001$), ворожість ($r = -0.647$, $p < 0.001$), цинізм ($r = -0.561$, $p < 0.001$) та агресивність ($r = -0.559$, $p < 0.001$), що вказує на руйнівний вплив агресивно-контрольних і критичних форм поведінки на емоційний клімат у парі.

Ці результати дають змогу зробити висновок, що задоволеність стосунками формується передусім за рахунок емоційно зрілих і конструктивних комунікативних стратегій. Домінування відкритої, партнерської взаємодії сприяє стабільності та гармонійності зв'язку, тоді як уникання, недовіра й агресивність є факторами, що підривають задоволення у стосунках.

Додатково також проведено аналіз порівняння рівня психологічних показників у чоловіків та жінок за допомогою t-тесту Стьюдента (табл. 2.13).

Отримані дані свідчать про наявність суттєвих гендерних відмінностей у комунікативних і особистісних характеристиках, що впливають на міжособистісну взаємодію у стосунках.

Чоловіки продемонстрували вищий рівень комунікативного самоконтролю (середня $M = 7.63$; $t = 3.933$; $p < .001$), що свідчить про більшу здатність контролювати свої реакції у спілкуванні, утримувати емоції та дотримуватися соціальних норм поведінки. Водночас у чоловіків спостерігається значно більша вираженість деструктивних тенденцій: агресивності (середня $M = 41.43$; $p < .001$), ворожості (середня $M = 20.97$; $p = .003$), цинізму (середня $M = 53.23$; $p < .001$), егоїстичності (середня $M = 9.10$; $p < .001$), суперництва (середня $M = 24.57$; $p < .001$) та авторитарності (середня $M = 8.60$; $p < .001$). Це свідчить про більш конкурентний, домінантний і

самоствердживальний стиль взаємодії у чоловіків, орієнтований на досягнення власних цілей у спілкуванні.

Таблиця 2.13.

Результати порівняння показників чоловіків і жінок

Показник	Середнє (чол.)	Середнє (жін.)	Стьюдент, t	Значимість, p
Комунікативний самоконтроль	7.63	4.97	3.933	< .001
Агресивність	41.43	28.40	**5.923**	< .001
Ворожість	20.97	15.83	3.132	0.003
Цинізм	53.23	35.47	**5.557**	< .001
Втеча	17.93	19.13	−0.453	0.652
Суперництво	24.57	13.03	**6.554**	< .001
Пристосування	13.50	23.83	−4.602	< .001
Компроміс	18.23	16.80	0.503	0.617
Співробітництво	14.50	13.80	0.269	0.789
Авторитарний	8.60	4.57	3.717	< .001
Егоїстичний	9.10	2.33	**7.311**	< .001
Агресивний	7.10	4.70	2.001	0.050
Підозрілий	7.97	8.50	−0.418	0.677
Покірливий	2.63	7.77	**−5.312**	< .001
Залежний	8.03	7.33	0.574	0.568
Доброзичливий	6.47	12.17	**−6.627**	< .001
Альтруїстичний	8.30	7.43	0.717	0.476
Задоволеність стосунками	2.00	1.90	0.501	0.618

На противагу, жінки характеризуються більш вираженою м’якістю та соціальною спрямованістю поведінки. У них статистично значуще вищі показники пристосування (середня M = 23.83; p < .001), покірливості (середня M = 7.77; p < .001) та доброзичливості (середня M = 12.17; p < .001), що вказує на тенденцію до компромісності, гнучкості й орієнтації на збереження гармонії у взаєминах.

Інші показники — компроміс, співробітництво, залежність, альтруїзм, підозрілість, втеча — не виявили статистично значущих відмінностей (p > .05), що може свідчити про схожий рівень прояву цих рис у чоловіків і жінок.

Варто відзначити, що рівень задоволеності стосунками не відрізняється між статями (t = 0.501; p = 0.618), тобто, незважаючи на різні стилі комунікації та поведінкові стратегії, суб’єктивне відчуття задоволеності взаєминами у чоловіків і жінок є приблизно однаковим.

Загалом, отримані результати відображають гендерно специфічні патерни комунікативної поведінки: чоловіки більш схильні до самоствердження і суперництва, жінки — до емпатії, пристосування і підтримання позитивного емоційного клімату у стосунках. Таке поєднання може забезпечувати баланс у подружній взаємодії, коли партнери компенсують поведінкові особливості один одного.

Відповідно до проаналізованих результатів дослідження із респондентами, які мають незадоволеність подружніми стосунками та їх комунікативними характеристиками, хто володіють недостатньо оптимальними комунікативними якостями (низький самоконтроль у спілкуванні, цинізм, агресію, ворожість, обрають стратегію суперництва, негативно ставляться до оточуючих), варто провести психологічну роботу для оптимізації впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків.

Висновки до розділу 2

1. На основі проаналізованих особливостей вивчення комунікаційних навичок подружніх партнерів для дослідження впливу цих навичок на стабільність партнерських стосунків обрано такі методики: авторська анкета «Характер стосунків у парі»; «Рівень комунікативного самоконтролю» (М. Снайдер); «Методика діагностики міжособистісних відносин» Т. Лірі; «Шкала ворожості» (В. Кука-Д. Медлей); «Методика діагностики стратегій розв’язання конфліктних ситуацій» Д. Джонсона і Ф. Джонсона (адаптований варіант Т.Д. Кушнірук). Вважаємо, що ці методики допоможуть діагностувати стан розвитку комунікаційних навичок як чинник стабільності, гармонійності партнерських взаємин подружньої пари.

2. Проаналізовано результати дослідження. Високу задоволеність своїм спілкуванням у сім’ї мають 36,7% опитаних, у 43,3% осіб встановлено середній рівень, а в 20% – низький. Високу оцінку емоційної підтримки вказують 33,3% осіб, вони задоволені проявами турботи, емпатії, співчуття. У

41,7% осіб встановлено середній рівень, а в решти 25% – незадоволеність ступенем емоційної підтримки. Щодо проявів довіри у спілкуванні – 33,3% мають високий рівень, впевнені у позитивному розвитку партнерських стосунків, високо оцінюють стабільність сім'ї, планують позитивне майбутнє, 43,3% осіб мають середній рівень, і 23,3% – низький.

Високу оцінку задоволеності спільними цілями, інтересами, цінностями мають 36,7% осіб, 38,3% осіб мають середній рівень, а низький – встановлено у 25% осіб. За проявами психологічної задоволеності партнерськими взаєминами високий рівень мають 36,7% осіб, у виразної частини встановлено середній рівень (43,3% осіб) і 20% опитаних мають низький. Високий рівень задоволеності своїми стосунками мають 36,7% осіб, ще у 43,3% встановлено середній рівень. Ці опитувані переважно задоволені якістю комунікації у стосунках, довірою, теплотою, емоційною підтримкою. У 20% осіб встановлено низькі оцінки задоволеності комунікативними характеристиками стосунків і відносинами. Високий рівень задоволеності партнерськими взаєминами мають 33,3% жінок і 40% чоловіків.

Високий комунікативний самоконтроль мають 33,3% опитаних, у 41,7% осіб встановлено середній рівень, а решті (20% осіб) не властивий комунікативний самоконтроль. Високий самоконтроль у спілкуванні мають 26,7% жінок та 40% чоловіків.

За виборами типів ставлень до інших – більшість опитаних мають вибори доброзичливого типу ставлень до інших (36,7%), вони налаштовані на співпрацю. У 15% осіб встановлено авторитарний тип, ще 11,7% опитаних мають залежний тип. По 10% осіб мають агресивний та підозрілий типи, ще 8,3% осіб мають альтруїстичне ставлення до інших, і 5% опитаних мають покірний тип. Найменше опитуваних мають егоїстичний тип ставлення до інших –3,3%. При цьому жінки схильні до переважного доброзичливого типу ставлення до інших (40%), вони добрі, толерантні, готові до співпраці. Ще 16,7% жінок мають залежний тип, у 13,3% жінок встановлено підозрілий тип. Чоловіки мають перевагу доброзичливого типу ставлення до інших (33,3%),

ще 23,3% чоловіків надають перевагу авторитарному типу, і 16,7% чоловіків обирають агресивний тип.

Високий рівень цинізму мають 13,3% осіб, середній з тенденцією до підвищення – 10% осіб. Високий рівень агресивності мають 13,3% осіб, а середній з тенденцією до підвищення встановлено у 16,7% осіб. За шкалою ворожості високий рівень мають 16,7% осіб, ще у 13,3% встановлено середній з тенденцією до підвищення. При цьому жінкам властиві частіші прояви низького цинізму (на 46,6%), агресивності (на 20%), ворожості (на 16,7%), а чоловікам властиві виразні не оптимальні прояви. Зокрема, чоловікам частіше характерні високий цинізм (на 13,3%), агресивність (на 13,3%), та ворожість (на 20%).

Щодо виборів стратегій вирішення конфліктів – більшість опитаних мають вибір стратегії компромісу (26,7% всього, а саме 33,3% жінок і 20% чоловіків). Ще 26,7% осіб мають вибір стратегії примусу (частіше у чоловіків). У 21,7% осіб встановлено оптимальний вибір стратегії співробітництва (у 16,7% жінок і 26,7% чоловіків). У 13,3% респондентів виявлено вибір стратегії пристосування (20% жінок і не значна частина чоловіків (6,7%)). У 11,6% осіб помічено стратегію втечі (16,7% жінок і 6,7% чоловіків).

Для опитаних із високим рівнем задоволеності партнерськими стосунками, а також їх комунікативними характеристиками, властиві: високий комунікативний самоконтроль; доброзичливий тип ставлення до оточуючих; низький рівень цинізму та ворожості, агресивності; переважний вибір стратегій співробітництва та компромісу при вирішенні конфліктних ситуацій.

За результатами дослідження підтверджено гіпотезу про те, що комунікаційні навички подружжя впливають на характер подружніх стосунків у парі, зумовлюючи їх гармонійність, оптимальну задоволеність відносинами, чи конфліктність, відчуття дисгармонії у подружньому житті.

3. Результати кореляційного аналізу показали, що задоволеність стосунками тісно пов’язана з конструктивними моделями спілкування: найвищі позитивні зв’язки спостерігаються зі стратегією компромісу

(r = 0.922, p < .001), співробітництвом (r = 0.893, p < .001) та комунікативним самоконтролем (r = 0.744, p < .001). Водночас найсильніші негативні кореляції зафіксовано зі схильністю до втечі від взаємодії (r = −0.946, p < .001), підозрілістю (r = −0.901, p < .001), авторитарністю (r = −0.653, p < .001) і ворожістю (r = −0.647, p < .001). Таким чином, високий рівень задоволеності партнерськими стосунками зумовлений переважанням довірливого, відкритого та емоційно врівноваженого стилю спілкування, тоді як деструктивні патерни – уникання, агресія та недовіра – істотно знижують гармонійність і стабільність взаємин.

Порівняльний аналіз показників за статтю показав, що чоловіки мають вищий рівень комунікативного самоконтролю (t = 3.93; p < 0.001), проте характеризуються також значно більшою агресивністю (t = 5.92; p < 0.001), ворожістю (t = 3.13; p = 0.003), цинізмом (t = 5.56; p < 0.001), егоїстичністю (t = 7.31; p < 0.001) та суперництвом (t = 6.55; p < 0.001). Натомість жінки відзначаються більшою пристосовуваністю (t = −4.60; p < 0.001), покірливістю (t = −5.31; p < 0.001) і доброзичливістю (t = −6.63; p < 0.001), що свідчить про їх орієнтацію на гармонізацію взаємин. При цьому рівень задоволеності стосунками не має статистично значущих відмінностей між чоловіками та жінками, що вказує на подібний суб’єктивний рівень емоційного благополуччя у партнерських взаєминах незалежно від гендерних особливостей стилю комунікації.

РОЗДІЛ 3
ОБГРУНТУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З ОПТИМІЗАЦІЇ ВПЛИВУ КОМУНІКАЦІЙНИХ НАВИЧОК ПОДРУЖЖЯ НА СТАБІЛЬНІСТЬ ПАРТНЕРСЬКИХ СТОСУНКІВ

3.1. Методи розвитку комунікаційних навичок у подружньої пари

Перейдемо до розгляду методів розвитку комунікаційних навичок у подружніх пар. Серед шляхів оптимізації комунікаційних навичок чоловіків і дружин виділяється навчання подружжя раціональному вирішенню конфліктів, що виникають у сімейному житті. Важливою у цьому процесі є допомога психолога, що може надаватися в індивідуальній формі (консультації, сімейні сесії) або ж у груповій – через залучення подружніх партнерів до психологічних тренінгів та розвивальних програм, систем занять.

Одним із ефективних методів надання психологічної допомоги подружнім партнерам у розвитку їх комунікаційних навичок є застосування методу соціально-психологічного активного навчання, що передбачає проведення з ними тренінгів чи залучення до програми тренінгових занять.

За допомогою використання тренінгів у роботі з подружніми парами психолог має змогу позитивно вплинути на стан розвитку їх вмінь адекватно повідомляти свої бажання та очікування, напрацювати у партнерів вміння вирішувати сімейні конфлікти оптимальним способом. Чоловік і дружина набувають досвіду гармонізації міжособистісних стосунків, навчаючись технікам активного слухання партнера, адекватного висловлення своїх слів, думко, ідей, і навіть претензій.

До того ж, запрошення подружніх партнерів до активної психологічної роботи у ході тренінгу сприятливо впливає на їх особистісний розвиток, підвищує комунікаційні навички, здатність чтіко і правильно передавати свою думку. Завдяки цьому партнери вчаться проявляти емпатію, толерантність у ставленні до іншого, що сприяє підтриманню гармонійних стосунків. За даними О. Столярчук ефективна робота подружніх партнерів під час

психологічного тренінгу передбачає певний рівень особистісної роботи, впливає на їх готовність включатися в тренінгові ситуації (спеціально змодельовані), відпрацьовувати різні навички взаємодії, допомагає опануванню навичок кооперації з іншими людьми на основі взаєморозуміння та узгодження поглядів та ідей [51].

За даними О. Морозової, готуючи корекційні програми для роботи з подружніми партнерами, психолог має враховувати наступні принципи:

- єдності корекції та діагностики стосунків подружжя, особливостей впливу їх комунікативних навичок на якість міжособистісного спілкування;

- врахування індивідуальних та соціально-психологічних рис кожного із подружніх партнерів, що впливають на їх ставлення до себе і один до одного, впливають на якість емоційного зв'язку в родині;

- комплексності методів психологічного впливу, вибору тих методів, які допомагають розвивати як соціально-психологічні, так і особистісні риси, сприяють вдосконаленню кожного учасника;

- опори на сформовані психічні процеси (на рівень розвитку загального та емоційного інтелекту, навичок критичного і креативного мислення), наприклад, доцільно вчити подружніх партнерів критично аналізувати не лише те, що почули від чоловіка (дружини), а й досліджувати характеристики повідомлюваного собою тексту;

- принцип поступового програмованого навчання, а саме зростання складності вибраних методів, завдань і вправ;

- врахування емоційної складності текстів та матеріалу, уникання гострих тем для обговорення, запобігання виникненню конфліктів між подружжям на заняттях [34, *с. 172*].

Як вказує О. Морозова, «успіх психокорекційної роботи значно обумовлюється правильною та комплексною оцінкою наявних проблем у парі, особливостей їх комунікаційних навичок. Водночас психокорекційна робота має спрямовуватися на якісне перетворення кожного з партнерів, а також на розвиток їхніх різних здібностей» [34, *с. 172*].

При складанні програми тренінгів для психологічної роботи з подружніми парами О. Морозова рекомендує звертати увагу на такі організаційно-методичні особливості її підготовки і проведення:

- варто чітко формулювати цілі психологічної роботи з подружніми парами; визначати коло завдань, що конкретизують цілі корекційного впливу на учасників;

- обирати відповідні форми роботи (індивідуальна, групова чи змішана) з парами; також доречно визначити як діагностичні методи роботи з учасниками (на початковому етапі), так і техніки корекційної роботи (на основному етапі);

- спланувати орієнтовний обсяг занять, необхідний час і терміни проведення психокорекційної програми; визначити можливість учасників групи зустрічатися у запланований час та скоректувати тривалість і кількість зустрічей так, щоб було зручно всім або більшості учасників;

- визначаючи зміст тренінгових занять, запланувати вправи, техніки для поточного контролю динаміки корекційної роботи, впливів на подружні пари (вправи-рефлексії, самоаналізи, періодичні перевірки самопочуття, відчуття благополуччя); визначити можливість внесення коректив та змін до програми; підготувати необхідні матеріали та обладнання» [34, *с. 173*].

Розглядаючи ефективні методи і техніки роботи з подружніми парами під час тренінгів, звертаємо увагу на дискусії, мозкові штурми, пошук спільних шляхів вирішення конфліктних ситуацій та ін. Доцільними є вправи самоаналізи розвинених якостей і рис характеру, що впливають на успішність організації комунікативних контактів з іншим, сформованих комунікативних навичок і вмінь, здатності творчо представляти себе (вправи-самопрезентації), чітко і логічно висловлювати свої думки, доносити власні ідеї до співрозмовника.

Крім того, на успішність міжособистісних відносин між чоловіками і дружин впливає наявність емоційного інтелекту у кожного партнера. Розвинений емоційний інтелект не тільки є запорукою успішного сімейного

життя та гармонійних стосунків у парі, а й допомагає краще розуміти себе і власні емоції, стримувати їх у складних ситуаціях.

Оскільки здатність до розуміння емоцій та до управління ними спрямовується або на власну емоційну сферу чи на емоційну сферу інших людей, то розрізняється внутрішньоособистісний (ВЕІ) і міжособистісний емоційний інтелект (МЕІ). Міжособистісний ЕІ включає розуміння емоцій інших людей і керування ними, а внутрішньоособистісний ЕІ передбачає розуміння власних емоцій і управління ними [57, *с. 194-195*].

За даними І. Бондаревської та А. Монської, ЕІ подружжя проявляється в усвідомленні кожним партнером своїх емоцій та управління ними, в усвідомленні емоційних станів інших та управлінні ними, крім того задоволеність шлюбом також пов'язується з емпатійними здібностями та особливостями поведінки подружжя в конфліктних ситуаціях [5, *с. 111*].

А тому для гармонізації міжособистісних взаємин подружжя варто приділяти увагу розвитку не лише комунікаційних навичок передачі інформації, а й невербальній поведінці, вмінню розуміти і розпізнавати емоційні стани один одного. Це включає виконання вправ для розвитку міжособистісного емоційного інтелекту подружніми партнерами у ході тренінгової роботи з ними.

У дослідженні Л. Крижановської та О. Скориніної-Погребної доведено, що при наявності розвинутого ЕІ чоловік і дружина мають змогу проаналізувати ситуацію с точки зору партнера, краще зрозуміти його емоції та переживання, відчути себе на його місці. Уявити, який саме вплив здійснюють на партнера власні емоції та вчинки, і передбачити його подальші дії. «При повному та вчасному розумінні своїх емоцій та переживань є змога контролювати їх, здатність вчасно та найбільш адекватно поводитись та приймати правильні рішення у важких сімейних ситуаціях, суперечках та конфліктах, не доводячи їх до крайньої межі» [25, *с. 111*].

На етапі діагностичного обстеження подружніх пар щодо їх комунікаційних навичок з учасниками можна провести короткі тести щодо

того, чи приємно спілкуватися з ними (їх комунікативні вміння), чи сформовані у них навички комунікативного самоконтролю (вміння регулювати свої емоції та контролювати висловлювання) тощо. Надалі, на думку, доцільно провести з учасниками бесіди, обговорення, інформаційні повідомлення щодо бар'єрів у комунікації, особливостей ефективного спілкування між людьми (загалом, та у сім'ї зокрема). Вважаємо, що ці інформаційні повідомлення доцільно використовувати на початкових етапах психокорекційної роботи з подружніми парами у формі тренінгових занять.

Після обговорення матеріалу цих повідомлень із подружніми партнерами доцільно закріпити ці знання за допомогою відпрацювання практичних навичок подолання «комунікаційних бар'єрів», адекватного висловлення своїх думок за допомогою техніки «Я-повідомлення, навичок «уважного слухання», розробки пам'ятки для формування вмінь слухати партнера (вправи-практикуми «Фонетичний бар'єр» (А. Гусак); «А от у мене» (Л. Гриценок); «Активне слухання» (В. Федорчук); «Розробка правил ефективного слухання» (Л. Гриценок)). Ці вправи, на нашу думку, доцільно використовувати у тренінговій роботі з подружніми парами в основній частині проведення занять.

Також доцільним є використання спеціальних методів, технік і практик, арт-терапії, поведінкової та гештальт-терапії у роботі з подружніми партнерами. Зокрема, ізотерапія як метод психокорекційної роботи з подружніми партнерами може бути корисною для самоаналізу наявних комунікаційних навичок, визначення свого психоемоційного стану під час спілкування з партнером та після контактів з ним. Наприклад, вправа «Музей моїх якостей», де учасникам пропонується у метафоричній формі зобразити свої якості, досягнення, основні риси, що допомагають їм реалізувати себе у світі (у сім'ї, у стосунках з чоловіком / дружиною) [54]. Таких метафоричних образів може бути від 5 до 8, де кожний уособлює щось важливе і цінне для особистості. А потім можна влаштувати партнеру екскурсію своїм музеєм переваг, основних якостей. Під час обговорення цієї вправи партнери можуть

доповнювати список переваг один одного, відзначаючи, які гарні риси та якості не помічаються іншим, а насправді вони є, та чоловік / дружина цінують їх у цьому партнерові. Так відбувається не лише привертання уваги подружніх партнерів до кращих рис (своїх та партнера (з його слів та малюнка), а й здатність шукати все краще в особистості, поведінці, висловлюваннях партнера. Поступово формується установка на пошук позитивних рис та якостей, намірів у діях партнера (заміть негайної реакції на образу, провокації, претензії, який могло й не бути). Тобто це допомагає аналізувати слова партнера та об'єктивно сприймати повідомлювану інформацію, досягати згоди у спілкуванні.

Також серед ефективних арт-вправ і технік роботи з подружжям можуть використовуватися як складання казкових історій про свою сім'ю із позначенням сімейних ролей чоловіка і дружини, так і описи бажаних подій та висловленням своїх емоцій через досягнуті успіхи і їх порівняння із очікуваними. Наприклад, такими вправами є «Сімейна казка», де партнери окремо складають описи-казки про свою сім'ю, а потім зачитують один одному, обговорюють очікування партнерів один від одного. Це допомагає вивільнити емоції, озвучити свої нереалізовані очікування, і нарешті почути партнера, який має свої думки щодо шлюбу. Складання описових розповідей, казок, історій про свою сім'ю, по-перше допомагає озвучити свої думки, надати їм більш чіткої форми, навчитися розпізнавати свої прагнення та очікування. Метафорична форма (у вигляді казки) розвиває творчість та фантазію, допомагає вивільнити творчий потенціал та знизити напруження від побоювань негативних реакцій іншого партнера на висловлені відкритим текстом висловлювання. По-друге, записані ідеї, озвучені «казкові події» та розподіл сил і ролей у казці можуть сформувати у розповідача більш чітке уявлення про його упередженість, стереотипність думок, привертають увагу до того, що він мислить подвійними стандартами, і хоче «все для себе», і нічого для дружини / чоловіка. По-третє, розуміючи відмінності між складеною казкою та дійсним життям, особливостями сімейної комунікації,

подружні партнери найчастіше погоджуються разом шукати шляхи зміни поточного стану та необхідності внести позитивні зміни у свою взаємодію один з одним [18].

Особливу групу методів роботи психолога із подружніми парами, що можуть використовуватися як в індивідуальному, так і в груповому форматі, представляють гештальт-методи й техніки. Ці методи виступають для подружніх партнерів як спеціальні завдання й вправи, що змінюють або поглиблюють хід бесіди із психологом, дають змогу усвідомити наявність внутрішніх конфліктів у кожного з пари, озвучити сутність проблеми, конфлікту у стосунках та докладати зусиль з їх подолання. Методи і техніки гештальт-терапії включають опору на основні принципи: сприйняття «тут і тепер», директивність; зміни мовлення (що важливо для розвитку комунікаційних навичок партнерів); метод порожнього крісла (що включає бесіди із частиною свого «Я» або роботу з уявним партнером, до якого важко висловити свої емоції, очікування) та ін.

Гештальт-терапевтичні методики і техніки, використовувані в роботі з подружніми парами, – незамінні для діагностики та корекції психоемоційного стану клієнтів, профілактики хроніфікації негативних емоцій та формування їхніх негативних рис. Гештальт-вправи дозволяють діагностувати проблеми у сімейних стосунках, допомагають у засвоєнні партнерами навичок рефлесії, розвивати навички асертивної поведінки. Завдяки використанню гештальт-методів у партнерів підвищується усвідомлення своїх емоцій, власних особистісних рис та якостей. Вони тренують навички самоаналізу, розвивають вміння висловлюватися чіткіше та більш зрозуміліше і для себе, і для іншого (техніки «Я-висловлювання»). Це допомагає налагодити стосунки з важливими людьми, насамперед, із подружнім партнером та членами сім'ї', надалі – з іншими [31].

За свідченням В. Білоус, гештальт-вправи допомагають клієнтами усвідомлювати межі власного «Я», встановлювати помірну дистанцію у спілкуванні, відстоювати свої цінності. Гештальт-вправи досить наочні для

клієнта, можуть підсвітити наявні проблеми у стосунках, продемонструвати результати та забезпечити вчасну корекцію негативних особистісних та поведінкових проявів Саме ці вправи допомагають клієнтам усвідомити сутність проблеми («що не так»), визначити власні домагання щодо її очікуваних шляхів та результатів вирішення, спланувати способи досягнення оптимальних результатів [4, *с. 258*].

Приклади гештальт-вправ за Л. Бондар, Л. Животовською, А. Скрипніковим, є ті, де клієнти можуть усвідомити власний внутрішній діалог. «З точки зору теорії гештальт-терапії, внутрішній діалог пов'язаний з ретрофлексією експресивних висловлювань, спрямованих до іншого. Досліджуючи внутрішній діалог, клієнти усвідомлюють, що саме і як саме виявилося ретрофлексованим в актуальних значимих відносинах, які емоції лишилися невисловленими або були пригнічені» [49, *с. 160*].

О. Морозова [34] пропонує продовжувати роботу з подружніми парами не лише під час зустрічей (індивідуальних чи групових), а й використовувати потенційні можливості «виконання домашніх завдань». Для налагодження міжособистісних стосунків у подружніх парах доцільно використовувати техніки «домашнього завдання», наприклад:

- техніки, спрямовані на визначення граней свого «Я» (наприклад. Через аналіз своїх ролей у сім'ї та оцінку їх якісного виконання (самоаналіз та самопроектування, якщо особистість хоче щось змінити у собі (а не у партнерові));

- техніки для підвищення самооцінки, самоповаги, впевненості в собі, власній здатності до свідомого управління своїм життям і своїми стосунками з подружнім партнером;

- техніки для аналізу та відображення своїх внутрішніх конфліктів, наприклад техніка «Зарядка позитивного мислення» [34, *с. 173*].

Після завершення програми тренінгових занять психолог робить психологічний чи психолого-педагогічний висновок про виконані цілі, завдання та результати реалізованої корекційної роботи з учасниками.

Бажаною є й оцінка програми з огляду на її ефективність самими учасниками [34, *с. 173*]. На нашу думку, після тренінгової програми занять учасники можуть здійснити повторну діагностику (бажано через певний час, щоб мати можливість практикуватися вдома у засвоєних навичках і вміннях). Це допоможе їм відчути динаміку змін у своїх навичках та рисах, наочно помітити власні досягнення.

Отже, серед розглянутих методів розвитку комунікаційних навичок у подружньої пари приділено увагу груповій роботі психолога з подружніми партнерами, що включає використання різних засобів і прийомів, спеціальних вправ, мозкових штурмів, моделювання проблемних ситуацій та пошуку шляхів їх вирішення, що допомагають розвинути комунікаційні навички подружжя, сформувати у них стратегії вирішення сімейних конфліктів. Серед ефективних методів психологічної роботи з подружніми парами розглянуто роль арт-терапії (ізотерапії, казкотерапії), гештальт-терапії та ін.

3.2. Розробка програми психологічних заходів для оптимізації впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків

Для психологічної роботи з респондентами розроблено програму психологічних заходів для оптимізації впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків.

Під час розробки заходів використано ідеї і напрацювання науковців, психологів-практиків Л. Гриценок [9], А. Гусак [10], Г. Зарічної [15], М. Козирєва [21], О. Креденцер [24], Г. Могильник [33], Л. Пєтушкової [36], О. Суслової [52], О. Тараріної [53; 54], В. Федорчук [59], О. Щабловської [64] та ін.

Програма психологічних заходів для оптимізації впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків

Мета: сприяти оптимізації комунікаційних навичок подружніх партнерів, встановленню взаєморозуміння у спілкуванні; підтримання задоволеності партнерськими взаєминами.

Завдання:

- ознайомити із особливостями спілкування в сім'ї; засадами досягнення гармонійного сімейного взаєморозуміння;

- сприяти розвитку комунікативних навичок і вмінь учасників;

- допомогти визначити типові характеристики сімейних стосунків, з'ясувати критерії оцінки здорових стосунків та порівняти їх із своїми;

- формувати уявлення учасників про комунікативні бар'єри та можливості їх подолання у стосунках з подружнім партнером;

-ознайомити із формулою ефективного спілкування у сім'ї; практикувати з учасниками навички довірливого і щирого спілкування у подружній взаємодії;

- розглянути техніки «Активного слухання» та «Я-повідомлення», мотивувати до їх використання у спілкуванні з іншими;

- інформувати про техніки усвідомлення, вдячності, фокусування на позитивному сприйнятті навколишнього простору;

- розвивати навички емоційного сприймання своїх емоційних реакцій та емоцій партнера, регулювання поведінки у спілкуванні;

- запобігати конфліктам у сім'ї, вчити використовувати конструктивні варіанти рішень суперечливих питань;

- стимулювати прагнення учасників до самовдосконалення, докладання зусиль для самотурботи, саморозвитку, особистісного зростання, підтримки такого ж зростання у партнера.

Очікувані результати: розвиток комунікаційних навичок подружніх партнерів, підвищення взаєморозуміння у спілкуванні; забезпечення задоволеності партнерськими взаєминами.

Структура: 7 заходів по 1,5 год. кожне із періодичністю проведення по 1-2 заходи в тиждень. Повні конспекти знаходяться у додатку Ж, нижче представлено основний зміст кожного заходу (табл. 3.1.).

Таблиця 3.1.

Структура програми заходів для оптимізації впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків

№ і мета заходу	Структура
ЗАХІД № 1 Мета: інформувати про характеристики комунікативного процес в сім'ї; розвивати емоційно-комунікативні характеристики; допомогти проаналізувати принципи співпраці та взаємодії з іншими людьми; формувати позитивне ставлення до себе, сприяти розумінню типових рис своєї сім'ї, її переваг і можливостей, цінності у світі; вчити учасників визначити «свою внутрішню погоду»; розвивати навички рефлексії, самопізнання і самоусвідомлення.	Привітання Вправа-знайомство Вправа «Прийняття правил роботи» Вправа «Спогади з дитинства» Інформаційне повідомлення «Комунікація та бар'єри взаєморозуміння» Вправа «Фонетичний бар'єр» Інформ-повідомлення «8 принципів співпраці» Техніка: «Моя внутрішня погода» Творча робота «Типові риси нашої сім'ї» Завершальна вправа «Мої емоції та побажання» Рефлексія заходу
ЗАХІД № 2 Мета: ознайомити із комунікативними бар'єрами, які впливають на якість комунікації в сім'ї; ознайомити із технікою сімейного барометра; сприяти зниженню напруження, долати тривожність, роздратування, фрустраційні переживання; розвивати комунікативні навички і вміння встановлювати і підтримувати гармонійне спілкування зі партнером.	Привітання Вправа-розминка «Хочу сказати..» Вправа-нагадування «Я – сонечко» Інформаційне повідомлення «Комунікативні бар'єри, які впливають на якість комунікації в сім'ї» Техніка нейромоделювання «Розчинення тривоги» Вправа «Сімейний барометр» Рефлексія заходу
ЗАХІД № 3 **Мета:** ознайомити із невербальними бар'єрами у комунікації подружніх партнерів; розглянути особливості проявів саботажників спілкування; обговорити звички, які не подобаються (свої і партнера), сприяти побудові плану їх корекції; ознайомити із практиками усвідомленості, вдячності, зниження напруження; допомогти орієнтувати фокус уваги на пошук позитивних справ і подій; обговорити характер стосунків у парі та діагностувати задоволеність ними; розвивати навички саморегуляції емоцій, ознайомити із циклом прийняття і відпускання емоцій; розвивати комунікативні навички і вміння учасників.	Привітання Вправа «Я бачу …» Техніка майндфулнесу GLAD: помічати себе» Інформ-повідомлення «Саботажники спілкування» Інфо-практикум «7 звичок, які роблять лише гірше» Вправа «Помічай найкраще» Інформ-повідомлення «Невербальні бар'єри у комунікації подружніх партнерів» Практикум «Характер стосунків у парі» Практикум «Як регулювати свої емоції» Рефлексія заходу

Продовження табл. 3.1.

№ і мета заходу	Структура
ЗАХІД № 4 **Мета:** розвивати комунікативні навички учасників; обговорити критерії оцінки спілкування у сім'ї; вчити турбуватися про себе, дотримуватися правил ефективного спілкування; обговорити питання агресивної підтримки та її нейтралізації; розвивати навички емпатійної підтримки в учасників; обговорити проблеми самоспівчуття та активізувати учасників до дії щодо зміни тих сторін життя, які не влаштовують.	Привітання Вправа «А от у мене» Міні-інформування «Критерії оцінки спілкування у сім'ї» Вправа «Сила маленьких звичок у самотурботі» Інформ-повідомлення «Ефективна комунікація» Практикум «Як розпізнати агресивну підтримку?» Практикум «Слова підтримки» Вправа «Притча про собаку на подвір'ї» Вправа «Письмовий самоаналіз – Як допомогти собі зрушити з місця» Рефлексія заходу
ЗАХІД № 5 Мета: інформувати про прийоми ефективного слухання для подолання вербальних бар'єрів; практикувати навички активного слухання в учасників; допомогти визначити свої сильні сторони і перешкоди, з'ясувати ставлення до сильних сторін і перешкод у свого партнера; визначити ознаки здорових стосунків; сприяти перетворенню втоми в ресурс; знижувати напруження, долати тривожність; розвивати комунікативні навички і вміння подружніх партнерів.	Привітання Практикум «Ознаки здорових стосунків» Вправа «Сильні сторони і перешкоди» Інформ-повідомлення «Прийоми ефективного слухання для подолання вербальних бар'єрів» Вправа-практикум «Активне слухання» Практика роботи з МАК «Перетворення втоми в ресурс» Рефлексія заходу
ЗАХІД № 6 Мета: інформувати про критичні точки у стосунках, що призводять до непорозумінь; стимулювати до відкритої комунікації; ознайомити із технікою «Я-повідомлення» та розвивати навичок її використання у спілкуванні з партнером; допомогти опанувати навички конструктивного вирішення проблем і подолання перешкод на шляху до цілі.	Привітання Інформ-повідомлення «Критичні точки у стосунках» Практикум « Формула відкритої комунікації» Інформаційне повідомлення «Я-речення» Вправа «Вчуся говорити «Я» Вправа «Мої перешкоди»(групова робота) Рефлексія заходу
ЗАХІД №7 Мета: обговорити міфи про стосунки; ознайомити із технікою пошуку приємних подій та щасливих моментів у житті; ознайомити із етапами активного слухання та відпрацювання правил ефективного слухання; розвивати комунікативні навички учасників, сприяти формуванню їх навичок рефлексії, самоаналізу; сприяти встановленню довіри до себе і світу, підвищенню віри і впевненості в собі та у своєму партнері; мотивувати до особистісного саморозвитку і вдосконалення.	Привітання Вправа-практикум «Міфи та факти про стосунки» Техніка «У пошуках щастя – 20 горошин» Вправа «Замість критики обираю себе» Вправа-практикум «Розробка правил ефективного слухання» Вправа-рефлексія «Що допомагає Вам вірити у себе?» Вправа «Рефлексія тижня» Рефлексія заходу

До участі в програмі рекомендуємо залучати по 5-6 сімейних пар, щоб група була невеликою і всі учасники мали змогу висловити свої думки, якісно виконати пропоновані завдання. Груповий формат проведення заходів

допомагає не лише виконати вправи-самоаналізи та з'ясувати, як партнер виконав ці ж завдання, а й спостерігати, як інші подружні пари справляються із подібними вправами і завданнями. Також цінним є обмін досвідом у подружніх пар щодо налагодження стосунків, розвиненості комунікативних навичок у партнерів тощо. Доцільно залучати всіх учасників для вирішення сімейних проблем подружніх пар, що допомагає творчо підійти до подолання типових складнощів та розширити уявлення подружніх партнерів щодо великого різноманіття варіантів, способів, інструментів подолання, налагодження гармонійних контактів, зміцнення стабільності подружніх стосунків.

Отже, розроблено програму психологічних заходів для оптимізації впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків, яку рекомендуємо до використання у роботі психолога із подружніми парами для налагодження взаємодії партнерів у сім'ї, підвищення їх комунікативної культури, розвитку навичок встановлення і підтримання довірливого, щирого спілкування, досягнення згоди і взаєморозуміння.

Висновки до розділу 3

1. Проаналізовано особливості розвитку комунікаційних навичок у подружніх партнерів. До методів надання психологічної допомоги подружнім парам у розвитку їх комунікаційних навичок відносяться ефективні в індивідуальній та груповій роботі методи арт-терапії (ізотерапії, казкотерапії), гештальт-терапії та ін.

Вказано, що розвиток комунікаційних навичок як чинник міжособистісних взаємин подружньої пари у психологічній роботі може реалізуватися у груповій тренінговій формі, шляхом залучення чоловіків і дружин до програми тренінгових занять. При цьому психолог має опиратися на такі організації корекційно-розвивальної роботи з подружніми парами: принцип єдності корекції та діагностики стосунків подружжя; врахування індивідуальних та соціально-психологічних рис кожного партнера;

комплексності методів психологічного впливу; опори на сформовані психічні процеси (на рівень розвитку загального та емоційного інтелекту та ін.); принцип поступового програмованого зростання складності вибраних методів, завдань і вправ тощо.

2. Розроблено програму психологічних заходів для оптимізації впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків.

Мета програми психологічних заходів для оптимізації впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків: сприяти оптимізації комунікаційних навичок подружніх партнерів, встановленню взаєморозуміння у спілкуванні; підтримання задоволеності партнерськими взаєминами. Структурно програма включає 7 заходів, що спрямовані на виконання таких завдань, як: ознайомлення із особливостями спілкування в сім'ї; засадами досягнення гармонійного сімейного взаєморозуміння; сприяння розвитку комунікативних навичок і вмінь учасників; допомогу у визначенні типових характеристик сімейних стосунків, з'ясуванні критерії оцінки здорових стосунків; формуванні уявлень учасників про комунікативні бар'єри та можливості їх подолання у стосунках з подружнім партнером; ознайомлення із формулою ефективного спілкування у сім'ї, із техніками «Активного слухання» та «Я-повідомлення», мотивування до їх використання у спілкуванні з іншими; запобігання конфліктам у сім'ї; стимулювати прагнення учасників до самовдосконалення та ін.

Розроблену програму заходів рекомендуємо до використання у роботі психолога із подружніми парами для налагодження взаємодії партнерів у сім'ї, підвищення комунікативної культури та досягнення взаєморозуміння для підвищення задоволення подружніми стосунками і зміцнення їх стабільності.

ВИСНОВКИ

На основі теоретичного обґрунтування і практичного дослідження комунікаційних навичок подружніх пар і визначення їх впливу на стабільність партнерських взаємин зроблено такі висновки:

1. Проведено теоретичний аналіз поняття «міжособистісні взаємини» подружніх пар; визначено чинники, що впливають на міжособистісні взаємини у подружжя. Міжособистісні взаємини у подружжі є дуальними за формою, універсальними за значенням і специфічні за силою та інтенсивністю. Міжособистісні взаємини у подружжі включають спілкування між чоловіком та жінкою, в процесі якого відбувається обмін інформацією та її інтерпретація, взаємне сприйняття і розуміння повідомлюваної інформації, проявляються емпатія, співпереживання, дається оцінка висловленим ідеям. Все це здійснює виразний психологічний вплив на формування характеру міжособистісних взаємовідносин подружжя, на узгодження їх поглядів та вирішення протиріч, здійснення спільної сімейної діяльності. Здорові взаємини у подружніх парах відрізняються легкістю спілкування, чіткістю та відкритістю висловлень, проявами поваги, любові, емпатії один до одного.

До особливостей міжподружньої взаємодії відносяться: взаємне емоційне прийняття (турбота, любов), емоційна теплота; допомога в особистісному зростанні; легкість спілкування; взаємна автономія подружньої пари, та узгодженість психологічної близькості партнерів; взаємна підтримка; ступінь задоволення потреб один одного; узгодженість особливостей взаємодії; створення сімейної субкультури тощо.

Однак часто у подружніх стосунках виникають суперечності і конфлікти. У цьому випадку вкрай важливою є спрямованість подружніх партнерів на мирне і конструктивне вирішення проблем, подолання конфлікту. Подружнім партнерам важливо зрозуміти позицію один одного, спробувати зрозуміти думки і наміри іншого, поставити себе на місце партнера. Це досягається за допомогою вербальної та невербальної комунікації, що передбачає сформованість у подружжя комунікаційних навичок, вмінь

адекватно висловлювати свої ідеї, уважно слухати, проявляти емпатію.

Вирішальну роль у взаєминах подружніх партнерами має узгодженість уявлень щодо розподілу сімейних ролей та узгодженість щодо виконуваних чоловіком та дружиною міжособистісних ролей, очікувань один до одного та готовності виконувати функції кожним із партнерів.

Визначено чинники, що впливають на міжособистісні взаємини у подружжя. На особливості міжособистісних взаємин у подружніх парах впливає багато факторів (внутрішніх та зовнішніх). Систему факторів, які впливають на міжособистісні взаємини у подружніх пар, складають: особистісні якості чоловіка та дружини; особливості міжособистісної подружньої взаємодії, що попереджають виникнення та загострення криз у подружньому житті.

Важливими особистісними чинниками, що впливають на успішність стосунків подружніх партнерів є: адекватність самооцінки кожного, самоповага; узгодженість оцінок стосовно один одного; узгодженість ціннісно-сенсової сфери; активність, здатність до змін (гнучкість); толерантність, готовність пробачати; комунікативний потенціал (соціально-психологічна компетентність) подружньої пари.

До соціально-психологічних чинників міжособистісних взаємин у подружжі відносяться: компліментарність подружньої пари; самоактуалізація і самореалізація партнерів; готовність до подружнього життя; розподіл відповідальності у стосунках; соціально-бажані установки щодо сім'ї; соціальні особливості подружніх партнерів.

2. Досліджено роль комунікаційних навичок у побудові та підтримці гармонійних взаємин між подружжям. Комунікаційні навички стосуються обміну інформацією та відображають можливість адекватно формулювати свої думки, правильно їх озвучувати, користуватися єдиною із співрозмовником системою передачі і сприймання інформації, навички відповідного реагування на повідомлювану інформацію тощо. До важливих комунікаційних навичок подружжя відносяться: навички чітко і логічно

викладати свої думки та ідеї; навички активного слухання, намагання зрозуміти основну думку, яку говорить адресат; прагнення зрозуміти внутрішній світ та правильно передати власні думки. Вони сприяють стабілізації партнерських взаємин подружжя.

До основних параметрів гармонійної внутрішньо-сімейної комунікації відносяться: вміння і навички слухання (прояв емпатії, активне слухання); прозорість висловлювання (Я-висловлювання); саморозкриття подружньої пари у спілкуванні одне з одним; афективні аспекти комунікації, постійність (повага та ін.). Водночас нерозвинені комунікаційні навички подружніх партнерів можуть негативно впливати на стабільність партнерських відносин та навіть призводити до розлучення. До порушень міжособистісної комунікації в подружніх взаєминах, що зумовлені недостатніми комунікаційними навичками партнерів, відносяться: суперечливість між вербальною та невербальною комунікаціями; комунікаційні бар'єри між партнерами, зумовлені різними системами кодування-декодування інформації; використання маніпулятивних технік у процесі комунікації; боротьба за комунікаційний канал (зокрема, перебивання один одного); порушення та викривлення передачі почуттів; «відхилена», парадоксальна, «замаскована» комунікація (містифікація).

Умовами ефективної міжособистісної комунікації подружньої пари є: відкритість комунікацій; активність; необхідний рівень саморозкриття кожного з подружжя; узгодженість їх поглядів щодо подружнього життя, несуперечність вербальних та невербальних повідомлень, точність невербальної комунікації; емпатійне сприйняття партнера; прояви любові, взаємної підтримки та емпатії тощо.

3. Здійснено емпіричне дослідження впливу комунікаційних навичок на стабільність партнерських стосунків. За результатами дослідження високу задоволеність своїми стосунками мають третина опитаних (36,7% осіб), ще у 43,3% встановлено середні прояви. Респонденти задоволені якістю комунікації у стосунках, довірою, щирістю у стосунках, емоційною

підтримкою. Водночас у 20% осіб виявлено низьку задоволеність комунікативними аспектами подружніх стосунків. При цьому високий рівень задоволеності партнерськими взаєминами мають 33,3% жінок і 40% чоловіків. У виразної частини опитаних встановлено середні прояви, а низький – мають 23,3% жінок і 16,7% чоловіків, які не задоволені своїми партнерськими взаєминами, якістю спілкування у подружній парі.

Високий комунікативний самоконтроль встановлено лише у третини подружніх партнерів (33,3% осіб), у 41,7% осіб встановлено середні прояви, а для 20% осіб характерний низький комунікативний самоконтроль. Високий самоконтроль у спілкуванні мають 26,7% жінок та 40% чоловіків. А низький – мають 33,3% жінок і 16,7% чоловіків, не вміють контролювати свої висловлювання, стримувати емоції та імпульсивність у комунікативній поведінці при контактах з іншими людьми.

Більшості опитаних властивий вибір доброзичливого типу ставлення до інших (36,7%), вони налаштовані на співпрацю. 15% осіб мають вибір авторитарного типу, 11,7% осіб мають залежний тип. По 10% осіб мають агресивний та підозрілий типи, незначна частина опитаних мають вибори альтруїстичного, покірного, егоїстичного типів. Жінки часто схильні до доброзичливого типу ставлення (40%), добрі, толерантні, готові до співпраці. 16,7% жінок мають залежний тип, у 13,3% жінок встановлено підозрілий тип. Чоловіки при перевазі доброзичливого типу (у 33,3%), також мають виразний вибір авторитарному типу (23,3%) та агресивного (16,7%).

Під час аналізу негативних соціальних характеристик – цинізму, агресивності, ворожості, встановлено, що близько третини опитаних мають високий і середній з тенденцією до високого рівні цинізму (сумарно у 33,3%), агресивності (сумарно у 30%), та ворожості (так само сумарно у 30%). Жінки частіше мають оптимальні низькі прояви цинізму (на 46,6%), агресивності (на 20%), ворожості (на 16,7%), чоловіки частіше мають не оптимальні прояви – високий цинізм (на 13,3%), агресивність (на 13,3%), та ворожість (на 20%).

Вирішуючи конфлікти, опитувані вибирають стратегії компромісу (26,7%), примусу (26,7%), співробітників (21,7%), пристосування (13,3%), і втечі (11,6%). При цьому компроміс виявлено у 33,3% жінок і 20% чоловіків, примус частіше властивий для чоловіків. Оптимальний вибір стратегії співробітництва встановлено у виразної частини опитаних (у 16,7% жінок і 26,7% чоловіків). Пристосування обирають 20% жінок і не значна частина чоловіків, а втечу також на 10% частіше виявлено у жінок, чим у чоловіків.

Під час аналізу психологічних характеристик осіб з різною задоволеністю партнерськими стосунками і їх комунікативними якостями встановлено, що опитувані з високою задоволеністю партнерськими взаєминами мають високий комунікативний самоконтроль; доброзичливий тип ставлення до оточуючих; низький рівень цинізму та ворожості, агресивності; схильні до вибору співробітництва та компромісу при вирішенні конфліктних ситуацій.

Результати кореляційного аналізу показали, що задоволеність стосунками тісно пов’язана з конструктивними моделями спілкування: стратегією компромісу, співробітництвом та комунікативним самоконтролем. Високий рівень задоволеності партнерськими стосунками зумовлений переважанням довірливого, відкритого та емоційно врівноваженого стилю спілкування, тоді як деструктивні патерни – уникання, агресія та недовіра – істотно знижують гармонійність і стабільність взаємин.

За цими даними дослідження підтверджено гіпотезу про те, що комунікаційні навички подружжя впливають на характер подружніх стосунків у парі, зумовлюючи їх гармонійність, оптимальну задоволеність відносинами, чи конфліктність, відчуття дисгармонії у подружньому житті.

4. Проаналізовано методи розвитку комунікаційних навичок у подружжя. На основі аналізу методичних основ організації психологічної роботи з розвитку комунікаційних навичок у подружніх пар встановлено, що важливим є навчання подружжя раціональному вирішенню конфліктів, що виникають у сімейному житті, розвиток емоційного інтелекту, психологічної

культури у партнерів.

Методами розвитку комунікаційних навичок у подружньої пари є тренінг (активне соціально-психологічне навчання), що передбачає залучення подружжя до групової роботи, де вони можуть обмінятися досвідом із подібними парами та напрацювати навички чіткого висловлення, інформування, уважного слухання. До ефективних методів психологічної роботи з подружніми парами також відносяться арт-терапія (ізотерапія, казкотерапія та ін.), гештальт-терапія та ін.

Важливими є вправи для самоаналізу наявних комунікаційних навичок, розвитку здатності долати комунікативні бар'єри, використовувати прийоми «Я-повідомлення», уважного слухання, навичок розпізнавання та вираження емоцій та їх відображення у комунікативній поведінці, навичок вирішення конфліктів.

5. Розроблено програму психологічних заходів для оптимізації впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків.

Програма психологічних заходів для оптимізації впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків має на меті: сприяти оптимізації комунікаційних навичок подружніх партнерів, встановленню взаєморозуміння у спілкуванні; підтримання задоволеності партнерськими взаєминами.

Структурно програма включає 7 заходів, що спрямовані на розвиток комунікаційних навичок подружжя, оптимізації їх стосунків, гармонізації взаєморозуміння у взаємодії, що забезпечує стабільність їх стосунків та задоволеність ними.

Напрацьовані результати дослідження та розроблена програма психологічних заходів для оптимізації впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків можуть бути використаними психологами у роботі з подружніми парами для розвитку їх комунікаційних навичок як чинника оптимізації міжособистісних взаємин, стабілізації їх подружніх стосунків та підвищення задоволеності шлюбом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алфьорова Т. М., Корсунська В. В. Проблема спілкування під час воєнних дій. *Актуальні питання теорії та практики психолого-педагогічної підготовки майбутніх фахівців : тези доповідей X Всеукраїнської науково-практичної конференції, (Хмельницький, 14 квітня 2022)* / ред. колегія: Є. М. Потапчук (голов. ред.), В. К. Гаврилькевич, Л. О. Подкоритова. Хмельницький : Кафедра психології та педагогіки ХНУ, 2022. С. 3-4.

2. Бабич А. С. Природа виникнення конфліктів молодого подружжя. «Інтеграція науки і практики в контексті професійної діяльності майбутніх фахівців: *Педагогіка, Психологія, Економіка»: Матеріали студентської науково-практичної конференції «Дні науки – 2012» (9 квітня 2012 р.).* Київ, 2012. С. 6-20.

3. Березовська Л. І., Ямчук Т. Ю. Психологія міжособистісних взаємин подружньої пари. *Вісник Національного університету оборони України*. 2020. №3 (56). С. 5-13.

4. Білоус В. Г. Використання психотерапевтичних методик у роботі шкільного психолога з учнями. *Таврійський вісник освіти*. 2016. № 1 (53). С. 250–258.

5. Бондаревська І. О., Монська А. О. Емоційні чинники задоволеності шлюбом у чоловіків і жінок. *Актуальні проблеми психології.* 2014. Т. І. Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія. Вип. 40. С. 111–115.

6. Бондарчук О. І. Психологія сім'ї: Курс лекцій. Київ: *Кондор.* 2001. 96 с.

7. Вінс В. А., Кашпур Ю. М., Кузьменко Т. М. Гармонізація міжособистісних взаємин подружніх пар засобами психологічного консультування. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Психологія.* 2022. Вип. 1. С. 42-46.

8. Волинець Н. В. Психологічні особливості особистісного благополуччя в професійній сфері життєдіяльності : монографія. Хмельницький : Видавництво НАДПСУ, 2019. 620 с.

9. Гриценок Л. Як навчитися уважно мовчати. Тренінгове заняття для педагогів для розвитку навичок ефективного спілкування і слухання. *Методист.* 2017. Вип. 10 (70). С. 50-58.

10. Гусак А. В. Урок психології на тему: «Бар'єри спілкування». URL: https://naurok.com.ua/urok-psihologi-na-temu-bar-eri-spilkuvannya-66552.html.

11. Дзюба Т. М. Комплекс методик для діагностики психологічної готовності керівника школи до взаємодії в умовах конфлікту / За наук. ред. Л. М. Карамушки. Полтава: ПОІППО, 2005. 64 с.

12. Євсюкова А. О. Міжособистісна взаємодія молодого подружжя. *Теорія і практика сучасної психології.* 2016. № 1. С. 16-21

13. Єфремова О. В. Статеві відмінності у рольових очікуваннях та домаганнях у шлюбі. *Молодий вчений.* 2016. № 10. С. 318-322

14. Завацький В. Ю. Суб'єктивне благополуччя та життєстійкість подружжя у шлюбі у сучасному соціумі: структурно-рівневий аналіз психологічних чинників. Те*оретичні і прикладні проблеми психології*. 2020. № 3(1). С. 98-114.

15. Зарічна Г. П. «Я-речення» як шлях до порозуміння. URL: https://vseosvita.ua/library/ya-rechennia-iak-shliakh-do-porozuminnia-763231.html.

16. Захарченко В. Г. Подружні конфлікти та стратегії їх розв'язання в молодих сім'ях. *Український соціум*. 2004. №3(5). С. 48−55.

17. Іващенко А. С. Психологічні чинники міжособистісних стосунків у молодих подружніх парах. *Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України*. 2012. Вип. 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadps_2012_5_37

18. Калька Н., Ковальчук З., Одинцова Г. Практикум з арт-терапії: навчально-методичний посібник. Частина 2. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2021. 148 с

19. Карнегі Д. Як завойовувати друзів та впливати на людей. Харків: *«Промінь».* 2007. 560 с.

20. Клiманська М. Б., Галецька І. І. Українська адаптація короткого п’ятифакторного опитувальника особистості TIPI (TIPI-UKR). *Психологічний часопис.* 2019. Т. 5, № 9. С. 57-74.

21. Козирєв М. П. Комунікативні бар’єри спілкування та шляхи їх подолання. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ.* 2014. Вип. 1. С. 201-211.

22. Косован Н. І., Кириченко Т. В. Наукові підходи до проблеми міжособистісного розуміння у подружньому спілкуванні. *Актуальні проблеми сучасної психології: шляхи становлення особистості : Зб. наук. статей (14-16.05.20202, м. Переяслав).* Переяслав, 2020. С. 183–187.

23. Кошонько Г. А. Особливості міжособистісної комунікації в сім'ї. Збірник наукових праць Національної академії Державної прикордонної служби України. *Серія Педагогічні та психологічні науки. Хмельницький*: НАДПСУ. 2012. № 65. С. 195–199.

24. Креденцер О. Тренінг розвитку професійної самоефективності персоналу освітніх організацій в контексті забезпечення їхнього психологічного здоров’я та благополуччя в умовах війни. *Соціалізація особистості в умовах системних змін: теоретичні і прикладні проблеми:* збірник тез XVI Міжнародної науково-практичної конференції (наукове електронне видання), 22 березня 2024 р. / Л.М. Карамушка, Н.М.Дембицька, І.К, Зубіашвілі, О.В. Лавренко, Т.І. Мельничук; за ред. О.В.Лавренко. Київ: Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України, 2024. С. 57-61.

25. Крижановська Л. Г., Скориніна-Погребна О. В. Особливості емоційної готовності молоді до шлюбно-сімейних відносин. *Проблеми екстремальної та кризової психології.* 2016. Вип. 20. С. 109–117.

26. Кругла Т. О. Сімейний конфлікт: причини виникнення, попередження, врегулювання. *Медсестринство.* 2017. № 4. С. 71-74.

27. Лисевич М. С. Теоретико-методологічні засади дослідження дезадаптивної поведінки подружніх пар. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки: Збірник наукових праць.* Київ: Логос, 2012. Вип. 17. С. 120-127.

28. Лукаш Ю. С., Сингаївська І. В. Особливості структурно-функційних характеристик подружжя з дисфункційними взаєминами. *Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку: тези доповідей II Міжнар. конфер. (Київ, 20 листопада 2020 р.).* Київ: Університет «КРОК», 2020. С. 181–187.

29. Лящ О. П. Детермінанти та можливості формування емоційного інтелекту особистості. *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова*. *Серія 12: Психологічні науки*. 2015. Вип. 1(46). С. 210–216.

30. Малімон В. І. Комунікативні технології в публічному управлінні: навч.-метод. матеріали. *Івано-Франківськ, ІФОЦППК*. 2018. 51 с.

31. Мєдвєдєва О. Гештальт-підхід у психології і терапії. URL: https://psyhology.space/psypedia-post/geshtalt-pidhid-u-psyhologiyi/.

32. Миколайчук М. І., Корецька Н. В. Суб'єктивне благополуччя у шлюбі в осіб із різним рівнем емоційного інтелекту. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Психологічні науки*. 2021. Вип. 2. С. 126-133.

33. Могильник Г. Яцухненко М. Психолог на зв'язку. Порадник для людей, які обирають жити Життя у війну. Київ: Приватне підприємство «Рекламна агенція Да Вінчі», 2023. 172 с.

34. Морозова О. В. Соціально-психологічна підтримка благополуччя подружжя у шлюбі. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Психологічні науки».* 2017. Вип. 6. Т. 2. С. 169-174.

35. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: навч. посібник. Київ: *Академвидав.* 2005. 448 с.

36. Пєтушкова Л.А., Боярчук О. І. Тренінгове заняття «Мистецтво родинного спілкування». *Соціально-педагогічна діяльність вищих навчальних закладів щодо формування сімейних цінностей у студентської молоді: навчально-методичний посібник*/ за заг. ред. д-ра іст.. наук, проф.. О.А.Удода. Суми : Сумський державний університет, 2014. С. 173-178.

37. Пляка Л.В., Огарь С.В. Психодіагностичний комплекс з вивчення особистості студента: практ. посібник. Х. : НФаУ, 2016. 124 с.

38. Потапчук Є. М. Психологічна діагностика шлюбного потенціалу та міжособистісної сумісності з партнером : довідник сімейного психолога. Хмельницький : Видавництво «PolyLux design & print», 2020. 36 с.

39. Потапчук Є. М., Карпова Д. Є. Моделі поведінки подружжя в реалізації основних сімейних функцій. *Габітус*. 2021. Вип. 21. С. 268-274.

40. Психометричні властивості шкали переконань про щеплення, опитувальника епістемологічних переконань та шкали цинічної недовіри на українській вибірці / Данилюк І., Курапов А., Ягіяєв І., Малишева К., Льошенко, О., Литвин С.. *Психологічний часопис*. 2023. Вип. 9(4). С. 19–29.

41. Сайтарли І. А. Культура міжособистісних стосунків: навч. посібник. Київ: *«Академвидав».* 2007. 240 с.

42. Седих К. В. Психологія сім'ї: навч. посіб. К.: *Академ. видав*. 2015. 192 с.

43. Семенів Н.М., Зуб Л.Р. Рівень конфліктності в середовищі сімей медичних працівників. *«Молодий вчений».* 2020. № 4 (80). С. 499-504.

44. Сердюк Л. З. Взаємозв'язок ставлення до себе та до партнера як фактор стабільності шлюбу. *Актуальні проблеми психології: збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. 2019. Том. VI. Вип. 16. С. 36-45.

45. Сердюк О. О., Базима Б. О. Адаптація скринінгового опитувальника п'яти факторів особистості BFI-10 та перевірка його

діагностичних властивостей на прикладі осіб, які вживають наркотики. *Право і безпека*. 2021. № 4 (83). С. 100-110.

46. Сидоренко Д. Сімейні обов'язки подружжя: поняття та особливості виконання. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Право*. 2024. Вип. 85(1). С. 321-325.

47. Сингаївська І. В., Лукаш Ю. С. Психологічна допомога при вирішенні подружніх конфліктів. *Вчені записки Університету «КРОК».* 2021. Вип. 1 (61). С. 251-257.

48. Сімонян К. М. Структурно-функціональний зміст соціальної комунікації. *Журнал східноєвропейського права*. 2015. № 13. С. 153-157.

49. Скрипніков А. М., Животовська Л. В., Боднар Л. А. Ефективність гештальт–терапії при лікуванні психічних розладів в осіб з косметичними дефектами та деформаціями носа. *Вісник ВДНЗУ «Українська медична стоматологічна академія». Серія «Актуальні проблеми сучасної медицини».* 2013. Т. 13. Вип. 2 (42). С. 159–161.

50. Степанюк О., Мельниченко О. Методичний посібник для фахівців, які впроваджують типову програму для кривдників: Збірник практичних матеріалів. К., 2020. 132 с.

51. Столярчук О. А. Психологія сучасної сім'ї: навч. посіб. Кременчук*: ПП Щербатих О. В*. 2015. 136 с.

52. Суслова О. Поговоримо про майбутнє. К.: ФОП Москаленко О.М., 2013. 48 с.

53. Тараріна О. В. Ознаки здорових стосунків у парі. URL: https://vtkosnova.com/uk/oznaki-zdorovih-stosunkiv-u-pari/.

54. Тараріна О. В. Практикум з арт-терапії. Скринька майстра. К.: «Астамір-В», 2022. 224 с.

55. Ткаченко В. Є. Соціально-психологічні умови благополуччя подружніх відносин. *Наукові студії із соціальної та політичної психології: Збірник наукових праць.* 2011. Вип. 27 (30). С. 233–249.

56. Ткачук Т., Іщенко А. Психологічні особливості взаємодії подружжя в конфліктних ситуаціях. *Психологія.* 2019. Том 42. Вип. 1. С. 173-180

57. Тундаєв С. М. Практична психологія особистості та професійної діяльності в умовах конкурентного середовища. *Практична психологія у сучасному вимірі: X Міжнародна науково-практична конференція студентів, аспірантів і науковців: тези доповідей (Дніпро, 28 березня 2019 р.)*. Дніпро : Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. С. 193–195.

58. Федоренко Р. П. Психологія сім'ї : навч. посіб. Вид. 2-ге, змін. та доповн. Луцьк: *Вежа-Друк.* 2021. 480 с.

59. Федорчук В.М., Федорчук В.В., Комарніцька Л.М. Тренінг комунікативної компетентності: Практикум. Кам'янець-Подільський : Видавець ПП Зволейко Д. Г., 2021. 176 с.

60. Фоміна І.С. Психологія спілкування. Методичні рекомендації до практичних занять. Херсон, 2022. 33 с.

61. Хавула Р. Психологічні особливості подружньої сумісності. *Актуальні питання гуманітарних наук.* 2012. Вип. 3. С. 258-267.

62. Чала Ю. М., Шахрайчук А. М. Психодіагностика: навчальний посібник. Харків: НТУ «ХПІ», 2018. 246 с.

63. Чаусова Ю.А. Роль комунікативних особливостей подружжя в сімейному життєконструюванні. *Вісник Харківського національного університету. Серія "Психологія".* 2012. № 1009. С. 133-137.

64. Шабловська О. Міжнародна психологічна асоціація проективних методик. Почуємо кожного. Психологічна консультація. Коучинг. Психотерапія. URL: https://mpapm.com/konsultatsiya-psyhologa/

65. Яблонська Т., Верник О., Гайворонський Г. Українська адаптація опитувальника Brief-COPE. *Інсайт: психологічні виміри суспільства*. 2023. № 10. С. 66–89.

66. Abreu-Afonso J., Meireles Ramos M., Queiroz-Garcia I., Leal I. (2021) How Couple's Relationship Lasts Over Time? A Model for Marital Satisfaction. Psychol Rep, 18, 125(3), p. 1601–1627.

67. Arumugam A. Shanmugavelu G., Parasuraman B. & etc. (2021) Effective communication skills among married couples: an overview. *EPRA: International Journal of Research and Development.* Volume: 6, Issue: 8, p. 35-45.

68. Aseka E., Ireri, N., Menecha, J., (2021). Relationship between Communication and Marital Satisfaction among Christian Couples: A Case Study of Two Selected Churches in Nairobi County, Kenya. *Journal of Sociology, Psychology & Religious Studies, 3*(2), p. 44-51.

69. Buchanan T., McConnell A. (2017). Family as a source of support under stress: Benefits of greater breadth of family inclusion. *Self and Identity,* 16(1), 97-122.

70. Carlson Ch., Marcia J. (2006) Family Structure, Father Involvement, and Adolescent Behavioral Outcomes. *Journal of Marriage and Family*, Vol.68, p. 137–154.

71. Geçer E., Yıldırım M. (2023) Family Communication and Psychological Distress in the Era of COVID-19 Pandemic: Mediating Role of Coping. Fam Issues, 44(1), 203–219.

72. Hajihasani M., Sim T. (2019) Marital satisfaction among girls with early marriage in Iran: Emotional intelligence and religious orientation. *International Journal of Adolescence and Youth*, № 24 (3), p. 297–306.

73. Haris F., Kumar A. P. (2018) Marital Satisfaction and Communication Skills among Married Couples. *Indian Journal of Social Research*, Vol. 59 (1), p. 35-44.

74. Lavner J., Karney B., Bradbury T. (2016) Does Couples' Communication Predict Marital Satisfaction, or Does Marital Satisfaction Predict Communication? J Marriage Fam, 22; 78(3), p. 680–694.

75. Levinger G. (2016) A social psychological perspective on marital dissolution. *Journal of Social Issues*, № 32 (1,), p. 21–47.

76. Levis R. A., Spanier G. B. (2016) Theorizing about the quality and stability of marriage. Contemporary theories about the family. *New York : Free Press*, p. 23–34.

77. Minuchin, S., Rosman, B. L., Baker, L. (2004) Psychosomatic Families. Cambridge, Mass.: *Harvard University Press*, 220 p.

78. Neff, K., Rude, S., Kirkpatrick, K. (2007) An Examination of Self-Compassion in Relation to Positive Psychological Functioning and Personality Traits. *Journal of Research in Personality*, №41, p. 908-916.

79. Nyarks A., Hope M. (2023) Impact of Effective Communication in a Marriage. *International journal of research in education, science and technology,* 4 (2), p. 33-40.

80. Olson D.H. (1999) Circumplex model of Marital & Family systems. *Journal of Family Therapy*, 22 p.

81. Schrodt P. (2005) Family communication schemata and the Circumplex model of family functioning. *Western Journal of Communication*, Vol. 69, № 4, p. 359–376.

82. Tavakolizadeh, J., Nejatian, M. &Soori, A. (2016) The Effectiveness of Communication Skills Training on Marital Conflicts and its Different Aspects in Women. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 171, p. 214-221.

83. Wimalasena N. A. (2016). An Analytical Study of Definitions of the Term «Marriage». *International Journal of Humanities and Social Science*, 6(1), 166-174.

Всього джерел – 83

Джерел за останні десять років –55

Джерел зарубіжних авторів за останні десять років – 13 (номера джерел у списку: 66, 67, 68, 69, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 79, 82, 83)

Джерел українських авторів за останні десять років – 42 (номера джерел у списку: 1, 3, 4, 7, 8, 9, 12, 13, 14, 18, 20, 22, 24, 25, 26, 28, 29, 30, 32, 33, 34, 37, 38, 39, 40, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 50, 51, 54, 56, 57, 58, 59, 60, 62, 65)

ДОДАТКИ

Додаток А

Авторська анкета «Характер стосунків у парі»

Добрий день!

Пропонуємо взяти участь в опитуванні щодо характеру стосунків у парі та чинників, що впливають на них.

Дайте будь-ласка, відповіді на поставлені нижче запитання:

І. Соціально-демографічний блок.

- Ваш вік
- Стать
- Стаж сімейного життя
- Наявність дітей
- Наявність свого житла
- Проживання разом з батьківською сім'єю
- Достатній фінансовий рівень забезпечення життя сім'ї (так, ні, скрутне становище)
- Соціальний статус (вказати, якщо соціально вразлива категорія – ВПО, малозабезпечена сім'я, сім'я з дитиною ООП тощо)
- Працевлаштованість подружжя

ІІ. Дослідницький блок.

Чи задоволені Ви своїми стосунками із партнером за такими позиціями (виберіть із пропонованих, або допишіть свій варіант відповіді):

1. Спілкування:

- Чи задоволені якістю обміном інформації (зрозумілість повідомлень, відсутність подвійного сенсу в сказаному)

-так
- ні
- своя відповідь: _____.

- Чи вмієте слухати один одного у сімейному спілкуванні, чи задоволені тим, як партнер слухає (чує) Вас?

-так
- ні
- своя відповідь: _____.

- Чи задоволені своїми вміннями висловлювати потреби, бажання, чи використовуєте пряму мову у спілкуванні (без маніпуляцій)

-так
- ні
- своя відповідь: _____.

2. Емоційна підтримка у взаємодії:

- Чи задоволені проявами турботи, емпатії, співчуття у стосунках (від обох партнерів)?

-так
- ні
- своя відповідь: _____.

- Чи здатні до порозуміння з партнером у складних ситуаціях?
-так
- ні
- своя відповідь: _____.

- Чи вмієте ділитися своїми емоціями, почуттями, інтересами без страху осуду, висміювання з боку партнера.
-так
- ні
- своя відповідь: _____.

3. Довіра у спілкуванні:

- Чи задоволені проявами довіри у спілкуванні, чи відчуваєте відкритість і чесність у взаєминах?
-так
- ні
- своя відповідь: _____.

У Ваших партнерських стосунках немає заборон, контролю над поведінкою партнера (з боку іншого)?
-так
- ні
- своя відповідь: _____.

Чи впевнені Ви у позитивному розвитку партнерських стосунків (довголіття сім'ї, планування спільного майбутнього)
-так
- ні
- своя відповідь: _____.

4. Спільні цілі, інтереси, цінності:

Чи маєте із партнером спільні цілі, цінності, погляди на життя, спільне бачення майбутнього?
-так
- ні
- своя відповідь: _____.

Чи відчуваєте інтерес до спільних справ та розмов, хобі, вільного проведення часу із партнером?
-так
- ні
- своя відповідь: _____.

Чи підтримуєте інтереси партнера, визнаєте його право на індивідуальність та особистий простір.
-так
- ні
- своя відповідь: _____.

5. Вирішення конфліктів:

Як часто виникають конфлікти у Ваших стосунках:
- часто

- не часто
- майже ніколи
- своя відповідь: _____.

- Чи готові Ви до обговорення розбіжностей у поглядах, схильні до вирішення конфліктів, а не їх замовчування? Чи готові Ви до співпраці, компромісу із партнером?

-так
- ні
- своя відповідь: _____.

- Чи готовий до співпраці, компромісу Ваш партнер, чи задоволені Ви його поведінкою під час конфліктів (готовністю їх вирішувати)?

-так
- ні
- своя відповідь: _____.

6. Психологічна задоволеність партнерськими взаєминами:

Чи задоволені реалізацією своїх бажань і потреб у стосунках?

-так
- ні
- своя відповідь: _____.

Чи задоволені якістю взаємодії, здатністю вирішувати сімейні справи разом, підтримувати і допомагати один одному?

-так
- ні
- своя відповідь: _____.

Чи відчуваєте щастя та задоволеність стосунками у парі?

-так
- ні
- своя відповідь: _____.

Дякуємо за участь в анкетуванні!

Додаток Б

Методика «Рівень комунікативного самоконтролю» (М. Снайдер)

Методика дозволяє визначити рівень комунікативного контролю особистості.

Інструкція: уважно прочитайте десять речень, які описують реакції на деякі ситуації. Кожне з них оцініть як правильне чи неправильне для себе.

Правильне позначте літерою П, а неправильне – літерою Н.

Текст опитувальника

1. Мені здається важким мистецтво наслідування звичок інших людей.
2. Я, мабуть, міг (могла) би склеїти дурника, щоб привернути увагу або розважити оточуючих.
3. З мене міг (могла) би вийти непоганий (непогана) актор (акторка).
4. Іншим людям іноді здається, що я переживаю щось глибше, ніж це є насправді.
5. У компанії я рідко опиняюсь у центрі уваги.
6. У різних ситуаціях і в спілкуванні з різними людьми я часто поводжу себе зовсім по-іншому.
7. Я можу відстоювати тільки те, в чому щиро впевнений (-на).
8. Щоб досягти успіху в справах і в спілкуванні з людьми, я намагаюсь бути таким (такою), яким (якою) мене бажають бачити.
9. Я можу бути дружнім (дружньою) з людьми, які мені не подобаються.
10. Я не завжди такий (така), яким (якою) видаюсь.

Обробка результатів

Оцінюємо отримані відповіді: по одному балу нараховується за відповідь Н на запитання 1, 5, 7 і за відповідь на запитання П – на усі інші. Потім слід порахувати суму балів. Далі за класифікатором визначте Ваш нинішній рівень самоконтролю у спілкуванні.

0-3 бали – низький комунікативний контроль, тобто Ваша поведінка стійка і Ви не вважаєте за доцільне змінюватись залежно від ситуації. Ви здатні до щирого розкриття у спілкуванні, тому дехто вважає вас «незручним» через вашу прямолінійність.

4-6 балів – середній комунікативний контроль. Ви щирі, але не витримані в своїх емоційних проявах, однак у своїй поведінці зважаєте на оточення.

7-10 балів – високий комунікативний контроль. Ви легко входите в будь-яку роль, гнучко реагуєте на зміну ситуації, добре відчуваєте і можете передбачати враження, яке справляєте на оточення.

Додаток В

Методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі

Методика призначена для вивчення стилю міжособистісних відносин, а також для виявлення уявлень про себе, своє ідеальне «Я», ставлення до себе та оточуючих.

Опис методики.

Анкета складається з 128 простих коротких характеристик, які згруповані по 16 питань по 8 октантів. Відзначаючи ті характеристики, які вважає властивими собі, випробуваний набирає бали за кожен з октантів (від 0 до 16). Результати зручно представляти у вигляді кругової діаграми.

Інструкція: “Уважно прочитайте визначення. Номери тих визначень, які відповідають Вашому уявленню про себе, обведіть у кружечок. Якщо повної впевненості немає – не обводьте”.

Текст опитувальника

I. 1. Вміє подобатися.
2. Справляє враження на оточуючих.
3. Вміє розпоряджатися, наказувати.
4. Уміє наполягти на своєму.

II. 5. Володіє почуттям гідності.
6. Незалежний.
7. Здатний сам подбати про себе.
8. Може проявити байдужість.

III. 9. Здатний бути суворим.
10. Строгий, але справедливий.
11. Може бути щирим.
12. Критичний до інших.

IV. 13. Любить поплакатися.
14. Часто печальний.
15. Здатний виявляти недовіру.
16. Часто розчаровується.

V. 17. Здатний бути критичним до себе.
18. Здатен визнати свою неправоту.
19. Охоче підпорядковується.
20. Лагідний.

VI. 21. Вдячний.
22. Такий, що захоплюється і схильний до наслідування.
23. Шанобливий.
24. Той, хто шукає схвалення.

VII. 25. Здатний до співпраці, взаємодопомоги.
26. Прагне ужитися з іншими.
27. Доброзичливий.
28. Уважний і ласкавий.

VIII. 29. Делікатний.
30. Той, хто схвалює.
31. Чуйний до закликів про допомогу.
32. Безкорисливий.

I. 33. Здатний викликати захоплення.
34. Користується в інших повагою.
35. Володіє талантом керівника.
36. Любить відповідальність.

II. 37. Впевнений в собі.

38. Самовпевнений і напористий.
39. Діловий, практичний.
40. Суперничає.
III. 41. Стійкий і “крутий”, де треба.
42. Невблаганний, але неупереджений.
43. Дратівливий.
44. Відкритий і прямолінійний.
IV. 45. Не терпить, щоб їм командували.
46. Скептичний.
47. На нього важко справити враження.
48. Образливий, скрупульозний.
V. 49. Легко ніяковіє.
50. Не впевнений у собі.
51. Поступливий.
52. Скромний.
VI. 53. Часто вдається до допомоги інших.
54. Дуже шанує авторитети.
55. Охоче приймає поради.
56. Довірливий і прагне радувати інших.
VII. 57. Завжди люб’язний у спілкуванні.
58. Дорожить думкою навколишніх.
59. Товариський і уживчивий.
60. Добросердий.
VIII. 61. Добрий, вселяє впевненість.
62. Ніжний і м’якосердий.
63. Любить піклуватися про інших.
64. Щедрий.
I. 65. Любить давати поради.
66. Справляє враження значущості.
67. Начальницько наказовий.
68. Владний.
II. 69. Хвалькуватий.
70. Гордовитий і самовдоволений.
71. Думає тільки про себе.
72. Хитрий і розважливий.
III. 73. Нетерпимий до помилок інших.
74. Своєкорисливий.
75. Відвертий.
76. Часто недружелюбний.
IV. 77. Озлоблений.
78. Скаржник.
79. Ревнивий.
80. Довго пам’ятає образи.
V. 81. Самобичуючий.
82. Соромливий.
83. Безініціативний.
84. Лагідний.
VI. 85. Залежний, несамостійний.
86. Любить підкорятися.
87. Надає можливість іншим приймати рішення
88. Легко потрапляє в халепу.
VII. 89. Легко піддається впливу інших.

90. Готовий довіритися будь-кому.
91. Прихильний до всіх без вибору.
92. Всім симпатизує.
VIII. 93. Пробачає все.
94. Переповнений надмірним співчуттям.
95. Великодушний і терпимий до недоліків.
96. Прагне допомогти кожному.
I. 97. Прагне до успіху.
98. Чекає захоплення від кожного.
99. Розпоряджається іншими.
100. Деспотичний.
II. 101. Сноб (судить про людей за рангом і достатком, а не за особистими якостями).
102. Марнославний.
103. Егоїстичний.
104. Холодний, черствий.
III. 105. Уїдливий, насмішкуватий.
106. Злий, жорстокий.
107. Часто гнівливий.
108. Бездушний, байдужий.
IV. 109. Злопам'ятний.
110. Проникнутий духом протиріччя.
111. Упертий.
112. Недовірливий і підозрілий.
V. 113. Боязкий.
114. Сором'язливий.
115. Занадто підкоряється.
116. М'якотілий.
VI. 117. Майже нікому не заперечує.
118. Нав'язливий.
119. Любить, щоб його опікали.
120. Надмірно довірливий.
VII. 121. Прагне здобути прихильність кожного.
122. З усіма погоджується.
123. Завжди з усіма дружелюбний.
124. Всіх любить.
VIII. 125. Надто поблажливий до оточуючих.
126. Намагається втішити кожного.
127. Дбає про інших на шкоду собі.
128. Псує людей надмірною добротою.

Обробка результатів

Бланк відповідей представлений таким чином, що визначення за кожним фактором виявляються згрупованими в мікро-матрицю (для прикладу наведені 1-й і 8-й фактори), що полегшує підрахунок суми балів без використання трафаретів. Кожному обведеному в кружечок номеру визначення присвоюється 1 бал.

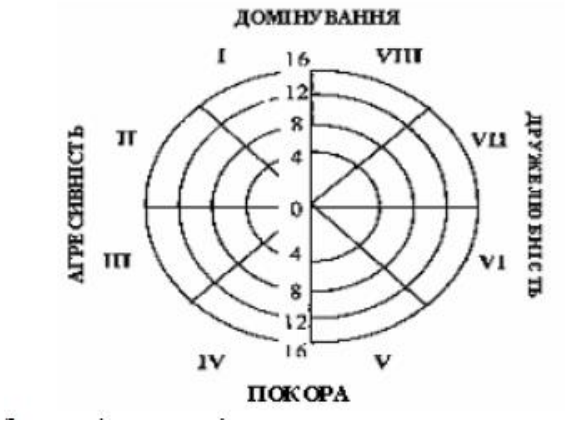
Максимальна оцінка рівня – 16 балів, але вона розділена на чотири ступеня вираженості відносин:

0-4 бала – низький
5-8 балів – помірний — адаптивна поведінка
9-12 балів – високий

13-16 балів – екстремальний екстремальна поведінка до патології

Отримані бали переносяться на дискограму, при цьому відстань від центру кола відповідає числу балів за даною октантою (від 0 до 16).

Кінці векторів з'єднуються й утворюють особистісний профіль.



За спеціальними формулами визначаються показники за основними чинниками: домінування та дружелюбність.

Домінування = (I - V) + 0,7 ? (VIII + II - IV - VI).

Дружелюбність = (VII - III) + 0,7 ? (VIII - II - IV + VI).

Якісний аналіз отриманих даних проводиться шляхом порівняння дискограм, які демонструють відмінність між уявленнями різних людей. С.В. Максимовим наведені індекси точності рефлексії, диференційованості сприйняття, ступеня благополучності положення особистості в групі, ступеня усвідомлення особистістю думки групи, значущості групи для особистості.

Інтерпретація результатів

Типи ставлення до оточуючих.

І. Авторитарний

13-16 – диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, яка лідирує у всіх видах групової діяльності. Всіх наставляє, повчає, у всьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших. Оточуючі відмічають цю владність, але визнають її.

9-12 – домінантний, енергійний, компетентний, авторитетний лідер, успішний у справах, любить давати поради, вимагає до себе поваги.

0-8 – впевнена в собі людина, завзята та наполеглива, але не обов'язково лідер.

ІІ. Егоїстичний

13-16 – прагне бути "над усіма", але одночасно осторонь від усіх, самозакоханий, розважливий, незалежний, себелюбний. Труднощі перекладає на оточуючих, сам ставиться до них трохи відчужено, хвалькуватий, самовдоволений, зарозумілий.

0-12 – егоїстичні риси, орієнтація на себе, схильність до суперництва.

ІІІ. Агресивний

13-16 – жорсткий і ворожий по відношенню до оточуючих, різкий, агресивність може доходити до асоціальної поведінки.

9-12 – вимогливий, прямолінійний, відвертий, строгий і різкий в оцінці інших, непримиренний, схильний у всьому звинувачувати оточуючих, насмішкуватий, іронічний, дратівливий.

0-8 – упертий, завзятий, наполегливий і енергійний.

ІV. Підозрілий

13-16 – відчужений по відношенню до ворожого й злобного світу, підозрілий, образливий, схильний до сумніву в усьому, злопам'ятний, постійно на всіх скаржиться, всім незадоволений (шизоїдний тип характеру).

9-12 – критичний, нетовариський, зазнає труднощів у інтерперсональних контактах через невпевненість у собі, підозрілість і острах поганого ставлення, замкнутий, скептичний, розчарований у людях, скритний, свій негативізм проявляє у вербальній агресії.

0-8 – критичний по відношенню до всіх соціальних явищ і оточуючих людей.

V. Покірливий

13-16 – покірний, схильний до самопринижения, слабовольний, схильний поступатися всім і в усьому, завжди ставить себе на останнє місце й засуджує себе, приписує собі провину, пасивний, прагне знайти опору в будь-кому більш сильному.

9-12 – сором'язливий, лагідний, легко бентежиться, схильний підкорятися більш сильному без урахування ситуації.

0-8 – скромний, боязкий, поступливий, емоційно стриманий, здатний підкорятися, не має власної думки, слухняно й чесно виконує свої обов'язки.

VI. Залежний

13-16 – невпевнений у собі, має нав'язливі страхи, побоювання, тривожиться з будь-якого приводу, тому залежить від інших, від чужої думки.

9-12 – слухняний, боязкий, безпомічний, не вміє проявити опір, щиро вважає, що інші завжди праві.

0-8 – конформний, м'який, очікує допомоги та порад, довірливий, схильний захоплюватись оточуючими, ввічливий.

VII. Доброзичливий

9-16 – доброзичливий і люб'язний з усіма, орієнтований на прийняття та соціальне схвалення, прагне задовольнити вимоги всіх, "бути хорошим" для всіх без урахування ситуації, прагне до цілей мікрогруп, має розвинуті механізми витіснення й придушення, емоційно лабільний (істероїдний тип характеру).

0-8 – схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний під час вирішення проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути в згоді з думкою оточуючих, свідомо конформний, дотримується умовностей, правил і принципів "гарного тону" у відносинах з людьми, ініціативний ентузіаст у досягненні цілей групи, прагне допомагати, відчувати себе в центрі уваги, заслужити визнання й любов, товариський, проявляє теплоту та дружелюбність у відносинах.

VIII. Альтруїстичний

9-16 – гіпервідповідальний, завжди приносить у жертву свої інтереси, прагне допомогти та співчувати всім, нав'язливий у своїй допомозі та занадто активний по відношенню до оточуючих, бере на себе відповідальність за інших (може бути тільки зовнішня "маска", яка приховує особистість протилежного типу).

0-8 – відповідальний по відношенню до людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей проявляє в співчутті, симпатії, турботі, ласкавий, вміє підбадьорити та заспокоїти оточуючих, безкорисливий і чуйний.

Додаток Г

«Шкала ворожості» Кука-Медлей
(шкали цинізму, агресивності, ворожості)

Анкета складається з 27 тверджень, на які респондент повинен дати відповіді за 6-бальною шкалою. Предмети згруповані в три шкали з різною кількістю балів кожна; твердження і шкали також не мають спільних точок. Всього за анкетою можна отримати значення трьох шкал, сумарний бал агресивності не розраховується.

Інтерпретації

Переклад варіантів відповідей у бали: «зазвичай» – 6 балів; «часто» – 5 балів; «іноді» – 4 бали; «випадково» – 3 бали; «рідко» – 2 бали; «ніколи» – 1 бал.

Розподіл пунктів анкети за шкалами:

Шкала цинізму: твердження No 1, 2, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11, 12, 19, 20, 22;

Шкала агресивності: твердження No 5, 14, 15, 16, 21, 23, 24, 26, 27;

Шкала ворожості: твердження No 8, 13, 17, 18, 25.

Змістовна інтерпретація:

1. Інтерпретація результатів за ***шкалою цинізму:***

- 65 балів і більше - високий показник;
- 40-65 балів - середній показник з тенденцією до високого;
- 25-40 балів - середній показник з тенденцією до низького;
- 25 балів і менше - низький показник.

2. Інтерпретація результатів за ***шкалою агресивності:***

- 45 балів і більше - високий показник;
- 30-45 балів - середній показник з тенденцією до високого;
- 15-30 балів - середній показник з тенденцією до низького;
- 15 балів і менше - низький показник.

3. Інтерпретація результатів за ***шкалою ворожості:***

- 25 балів і більше - високий показник;
- 18-25 балів - середній показник з тенденцією до високого;
- 10-18 балів - середній показник з тенденцією до низького;
- 10 балів або менше - низький показник.

Практичне значення

Методика може бути використана як для самодіагностики, так і в роботі практичного психолога для визначення схильності суб'єкта до агресивної поведінки в соціальних контактах (в діловому і міжособистісному спілкуванні). Час обстеження - 15-20 хвилин.

Стимульний матеріал

Інструкція: Уважно прочитайте (вислухайте) судження анкети. Варіанти відповідей на всі судження даються на спеціальному бланку. Якщо ви вважаєте, що судження вірно і відповідає вашому уявленню про себе та інших людей, то в формі відповіді навпроти номера судження відзначте галочкою ступінь вашої згоди з ним, використовуючи варіанти відповідей: «зазвичай», «часто», «іноді», «випадково», «рідко», «ніколи».

Твердження	Зазвичай	Часто	Іноді	Випадково	Рідко	Ніколи
1. Я часто зустрічаю людей, які називають себе експертами, хоча вони не є такими.						
2. Мені часто доводилося виконувати вказівки людей, які знали менше за мене.						

3. Багатьох людей можна звинуватити в аморальній поведінці.						
4. Багато людей перебільшують тяжкість своїх невдач, щоб отримати співчуття та допомогу.						
5. Часом мені доводилося грубити людям, які поводилися неввічливо по відношенню до мене і діяли мені на нерви.						
6. Більшість людей заводять друзів, тому що друзі можуть бути корисними.						
7. Часто необхідно витратити багато зусиль, щоб переконати інших у своїй правоті.						
8. Люди часто розчаровували мене.						
9. Зазвичай люди вимагають більшої поваги до своїх прав, ніж прагнуть поважати права інших.						
10. Більшість людей не порушують закону, бо бояться бути спійманими.						
11. Найчастіше люди вдаються до нечесних способів, щоб не втратити можливої вигоди.						
12. Я вважаю, що багато людей використовують брехню, щоб рухатися далі.						
13. Існують люди, які настільки мені неприємні, що я мимоволі тішуся, коли їх осягають невдачі.						
14. Я часто можу відійти від своїх принципів, щоб перевершити свого супротивника.						
15. Якщо люди роблять зі мною погано, я обов'язково відповідаю їм тим самим, хоча б із принципу.						
16. Як правило, я відчайдушно відстоюю свою точку зору.						
17. Деякі члени моєї родини мають звички, які мене дратують.						
18. Я не завжди легко погоджуюсь з іншими.						
19. Нікого ніколи не турбує те, що з тобою відбувається.						
20. Безпечніше нікому не вірити.						
21. Я можу поводитися дружелюбно з людьми, які, на мою думку, чинять неправильно.						
22. Багато людей уникають ситуацій, у яких вони повинні допомагати іншим.						
23. Я не засуджую людей за те, що вони прагнуть привласнити собі все, що тільки можна.						
24. Я не звинувачую людину за те, що вона у своїх цілях використовує інших людей, які дозволяють їй це робити.						
25. Мене дратує, коли інші відривають мене від діла.						
26. Мені б сподобалося, якби злочинця покарали його ж злочином.						
27. Я не прагну приховати погану думку про інших людей.						

Додаток Д

Методика діагностики стратегій розв'язання конфліктних ситуацій Д.Джонсона і Ф.Джонсона (адаптований варіант Т.Д.Кушнірук)

Мета дослідження. Дослідження стратегій розв'язання конфліктів.
Інструкція для учасників дослідження.
Уважно прочитайте дібрані вислови та прислів'я, що в тій чи іншій мірі характеризують стратегію поведінки особистості в умовах конфлікту. У бланку для відповідей згідно запропонованої шкали оцінювання, обведіть, будь ласка, кружечком одну з цифр, аналізуючи наскільки кожен вислів або прислів'я відповідає Вашим діям під час конфліктів:
5 – відповідає в усіх випадках;
4 – відповідає у більшості випадків;
3 – деколи відповідає;
2 – відповідає, але дуже рідко;
1 – ніколи не відповідає.
1. «Від суперечки легше втриматися, аніж потім здихатися її».
2. «Якщо Ви не здатні примусити людину думати так, як Ви робите, то примусьте її робити так, як Ви думаєте».
3. «Теплі слова розтоплюють холодні серця».
4. «Послуга за послугу».
5. «Давай приходь і подумаємо разом».
6. «Під час суперечки заслуговує поваги той, хто перший замовкне».
7. «Чия сила, того й правда».
8. «Солодкі слова роблять солодким рух уперед».
9. «Краще синиця в жмені, ніж журавель у небі».
10. «Істина знаходиться в знаннях».
11. «Той, хто б'ється і тікає, доживає до нової битви».
12. «Той перемагає блискуче, хто примушує ворогів тікати врозтіч».
13. «Убий ворога своєю надмірною добротою».
14. «Чесний обмін думками не стане приводом для суперечки».
15. «Ніхто не може претендувати на істину, але кожен може зробити свій внесок у неї».
16. «Тримайся подалі від тих, хто не згоден з тобою».
17. «Тільки той, хто вірить у перемогу, перемагає на полі битви».
18. «Добре слово мало коштує, та дорого цінується».
19. «Зуб за зуб – це чесна гра».
20. «Тільки той, хто готовий відмовитися від власного права на істину, збагатиться від істин, які знають інші».
21. «Уникайте сварливих людей – вони зроблять ваше життя нещасним».
22. «Людина, яка не втікає сама, змушує втікати інших».
23. «М'які слова забезпечують гармонію».
24. «Хочеш мати хорошого друга – зроби йому щось приємне».
25. «Відкрито говори про свої конфлікти і йди їм назустріч – тільки це приведе їх до найкращого вирішення».
26. «Найкращий спосіб улагодження конфліктів – уникнути їх зовсім».
27. «Займаю тверду, рішучу позицію (на тім стою і не можу інакше)».
28. «Лагідність перемагає гнів».
29. «Краще щось, аніж нічого з того, що ти хочеш».
30. «Щирість, чесність і довіра гори здолають».
31. «Немає нічого важливішого, ніж те, за що тобі треба боротися».
32. «У світі були і будуть переможці й переможені».
33. «Вони до тебе з каменем, а ти до них з прихильністю».

34. «Якщо двоє ідуть на компроміс, то справедливе рішення гарантовано».
35. «Правди можна домогтися воюючи».

Ключ-таблиця для відповідей

Втеча Примус Згладжування Компроміс Кооперація
пункт Бал пункт бал пункт бал пункт бал пункт бал
1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ 5 ___
6 ___ 7 ___ 8 ___ 9 ___ 10 ___
11 ___ 12 ___ 13 ___ 14 ___ 15 ___
16 ___ 17 ___ 18 ___ 19 ___ 20 ___
21 ___ 22 ___ 23 ___ 24 ___ 25 ___
26 ___ 27 ___ 28 ___ 29 ___ 30 ___
31 ___ 32 ___ 33 ___ 34 ___ 35 ___
Разом ___ Разом ___ Разом ___ Разом ___ Разом ___

Обробка даних.

Кількість балів, яка набрана учасником опитування по кожній стратегії, дає уявлення про те, наскільки виражена у нього та чи інша форма поведінки в конфліктній ситуації. Чим більшою є загальна сума балів за певною стратегією розв'язання конфліктів, тим частіше Ви схильні застосовувати її в умовах конфліктної ситуації. Чим менша загальна сума, тим рідше Ви користуєтесь нею.

Інтерпретація результатів дослідження.

Аналізуються індивідуальні дії та стратегія поведінки особистості під час конфлікту з урахуванням двох умов: важливості досягнення мети та підтримання хороших стосунків з опонентами.

Важливість досягнення мети для кожної конфліктуючої сторони може мати неабияке значення або ж не мати ніякого. Тому вирішення конфлікту частково залежить від наполегливості, з якою опоненти прагнуть задовольнити особисті інтереси.

Підтримання хороших стосунків на даний момент і в майбутньому для конфліктуючих сторін може бути важливим або ж не мати жодного значення.

Важливість хороших стосунків з іншими людьми, готовність врахувати їхні інтереси також впливають на дії під час конфлікту.

Характеристика основних стратегій розв'язання конфліктів у відповідності до індивідуальних дій особистості у конфліктній ситуації, які визначаються за допомогою методики

1. Втеча. Такі люди втікають і «ховаються у свій панцир», щоб обминати конфлікти. Вони відмовляються від власних цілей та стосунків; тримаються далі як від спірних питань, через які виникає конфлікт, так і від людей, до яких він причетний. Вони почувають себе безпомічними, вважають, що намагатися вирішувати конфлікт – справа повністю безнадійна. Переконані, що легше втекти (фізично та психологічно) від конфлікту, аніж зіткнутися з ним.

2. Примус. Такі люди намагаються перемагати опонентів тим, що силоміць примушують їх приймати потрібне їм рішення конфлікту. Для них найважливішими є власні цілі, а стосунки з людиною мають дуже невелике значення. Вони будь-якою ціною готові добиватися своїх цілей. Потреби інших людей їх не турбують. Їх мало хвилює те, чи подобаються вони комусь, чи виявляє хтось до них прихильність. Вони переконані, що конфлікти вирішуються тоді, коли один перемагає іншого. Акули хочуть бути переможцями. Поразка викликає почуття безсилля, неадекватності та невдачі. Вони намагаються здобути перемогу, приголомшуючи суперників, нападаючи раптово, а також залякуючи або загрожуючи їм з позиції сили.

3. Згладжування. Для цих людей – стосунки з іншими людьми найважливіші, а власні цілі, навпроти, не мають великого значення. Вони хочуть подобатися, хочуть, щоб їх усі любили й цінували. Вони вважають, що краще уникнути конфлікту заради гармонії й упевнені, що конфлікти не можна обговорювати без шкоди для стосунків. Бояться завдати болю, образити, псувати стосунки під час конфлікту. Заради збереження стосунків, вони готові пожертвувати особистими цілями. Вони немовби кажуть: «Я пожертвую власними цілями, роби все, що ти хочеш, аби тільки я тобі подобався». Вони будь-що намагаються залагодити конфлікт, боячись зіпсувати стосунки.

4. Компроміс. Такі люди невибагливі як у своїх цілях, так і в стосунках з іншими людьми. Вони шукають компромісу, пожертвують частиною своїх домагань під час конфлікту і переконуватимуть іншу особу поступитися теж якоюсь часткою своїх цілей. Вони шукають такого рішення конфлікту, коли б обидві сторони мали якусь вигоду – «золоту середину», між двома крайніми позиціями. Заради досягнення згоди, люди з вибором стратегії компромісу готові пожертвувати для спільного добра як частиною своїх домагань, так і стосунків.

5. Кооперація. Такі люди дуже високо цінують власні цілі та стосунки. Вони розглядають конфлікти як проблему, яку треба розв’язувати, і шукають таке рішення, яке б задовольнило як їхні власні цілі, так і цілі супротивної сторони в конфлікті. Вони сприймають конфлікт як засіб поліпшення стосунків шляхом послаблення напруження між двома людьми. Вони намагаються розпочати дискусію, яка розцінила б конфлікт як проблему. Шукаючи рішення, які б задовольнили як їх самих, так і іншу особу, люди з вибором стратегії кооперації підтримують стосунки. Вони не заспокоюються доти, доки не буде знайдено рішення, що задовольнятиме і власні, й чужі цілі. Вони також не заспокоюються доти, допоки напруга не спаде, а негативні емоції не будуть повністю зняті.

Додаток Е

Вхідні дані дослідження для проведення кореляційного аналізу

Стать	Група	Задово-леність стосункам и	Комуні-кативний самоконтроль	Агресив-ність	Ворожість	Цинізм	Втеча	Супер-ництво	Присто-суванн я
1	1	3	10	33	19	47	2	33	5
1	2	3	10	29	15	45	0	29	17
0	2	3	10	10	5	21	0	22	31
0	3	3	10	11	6	21	1	19	31
0	1	3	10	13	6	22	2	2	32
1	2	3	10	14	17	45	4	33	24
0	3	3	10	15	7	20	5	15	27
0	1	3	10	16	7	20	5	18	25
1	2	3	9	36	15	47	6	23	21
1	3	3	9	38	16	48	6	22	12
0	2	3	9	19	7	20	7	18	24
1	3	3	9	49	18	41	7	21	19
1	1	3	9	35	15	48	7	25	11
1	1	3	9	33	16	54	9	19	11
1	2	3	8	39	19	55	10	18	17
0	2	3	8	22	9	23	10	11	28
1	3	2	8	41	10	35	11	25	21
1	1	2	9	44	11	36	12	24	24
0	1	2	7	24	12	23	12	10	26
0	2	2	7	24	12	25	14	12	27
0	3	2	6	24	14	21	14	2	28
1	1	2	6	42	14	41	15	31	3
0	1	2	6	24	14	22	16	14	26
1	1	2	6	35	15	42	17	34	0
0	1	2	6	27	15	22	17	9	30
1	2	2	9	38	15	43	18	21	6
0	3	2	6	29	16	31	18	3	23
1	1	2	9	41	17	45	19	31	13
1	2	2	9	45	17	45	19	30	19
1	3	2	8	45	18	47	19	26	1
0	1	2	5	31	19	32	19	12	34
1	2	2	5	46	20	47	20	24	14
0	2	2	5	31	20	38	21	15	27
1	3	2	6	45	29	59	21	21	13
0	1	2	5	32	21	49	21	2	29
1	2	2	7	49	29	51	21	17	8
0	2	2	4	32	22	41	22	15	23
0	3	2	4	32	23	42	22	22	28

0	1	2	4	33	23	44	22	15	27
1	3	2	8	46	29	65	23	28	12
0	3	2	3	35	20	41	24	8	18
0	1	1	3	36	21	46	25	0	1
1	3	1	8	48	25	65	25	27	13
1	1	1	8	47	25	67	27	23	0
0	2	1	3	32	21	32	28	14	27
0	3	1	3	31	21	42	28	20	2
1	2	1	8	49	29	69	29	28	1
0	2	1	2	40	26	40	29	17	33
1	3	1	6	49	30	68	29	34	18
1	1	1	6	50	30	69	30	22	24
1	3	1	6	49	29	68	31	25	31
1	2	1	6	43	28	65	31	15	31
0	2	1	1	35	17	51	31	21	14
0	3	1	1	39	18	55	31	1	28
0	1	1	1	42	18	57	32	20	26
0	2	1	0	41	18	57	32	13	3
0	3	1	0	33	18	48	32	10	20
0	3	1	0	39	19	58	34	31	17
1	3	1	4	35	29	70	35	21	5
1	1	1	4	50	30	70	35	7	11

Продовження табл.

Компроміс	Співробітництво	Авторитарний	Егоїстичний	Агресивний	Підозрілий	Покірливий	Залежний	Доброзичливий	Альтруїстичний
21	6	12	14	4	9	1	7	10	8
35	35	0	0	2	0	2	0	10	16
33	35	0	2	2	0	9	10	16	1
32	34	1	3	0	1	10	14	16	3
32	31	1	2	2	1	1	0	15	8
32	31	1	13	5	1	0	14	12	7
32	29	2	1	5	1	1	10	14	2
32	29	2	1	2	2	9	3	14	10
32	28	2	14	0	2	4	4	12	4
31	27	2	15	11	2	2	2	12	4
31	27	2	1	4	2	8	14	13	11
30	27	2	9	14	2	1	7	13	2
29	26	3	2	11	2	2	5	13	0
29	25	4	6	8	3	4	14	13	11
28	24	4	1	6	3	2	6	8	11
28	22	4	2	2	3	10	6	12	2
27	20	5	7	3	3	2	11	8	3
26	19	5	3	0	3	2	11	7	13

26	19	4	1	10	4	8	5	14	5
26	18	4	1	2	4	13	4	14	14
25	18	4	5	6	5	16	9	12	14
25	18	6	4	2	7	4	6	7	10
24	16	6	2	2	7	11	4	12	9
23	16	6	11	12	7	1	8	7	16
23	15	7	2	4	8	10	14	10	7
22	15	7	0	15	8	2	9	7	3
21	14	8	2	6	8	8	7	12	13
21	14	8	7	5	8	5	11	9	8
19	14	8	11	5	9	2	1	9	12
18	13	14	9	1	9	7	16	5	2
17	13	0	2	9	9	8	3	9	7
17	12	9	3	16	9	2	14	5	12
16	12	2	3	1	9	5	11	9	3
16	10	14	9	4	10	5	1	5	5
15	10	1	2	12	10	0	8	14	16
15	9	10	9	4	10	2	4	4	6
13	9	3	2	5	10	15	5	8	12
13	9	4	2	5	11	0	12	14	2
12	9	5	2	6	11	6	4	13	11
12	9	12	14	16	11	2	15	2	7
11	8	2	2	3	11	4	13	12	5
11	7	2	2	8	11	4	14	12	8
9	7	12	13	6	11	2	7	2	7
9	6	12	11	1	11	5	9	2	13
8	6	3	3	12	12	16	12	15	9
8	6	10	4	4	12	3	4	10	1
6	6	13	7	16	13	2	16	2	14
6	6	10	2	0	13	12	5	10	5
5	6	13	8	8	13	2	14	2	0
4	4	14	12	5	13	2	4	2	8
3	4	14	16	6	14	4	3	3	14
3	3	14	15	12	14	0	1	3	10
3	3	8	3	1	14	12	0	12	2
2	3	8	3	12	15	0	2	12	13
1	2	11	2	6	15	8	8	11	8
1	2	9	3	0	15	15	8	11	14
1	1	8	3	0	15	11	2	11	0
1	1	6	5	10	16	0	9	8	8
0	1	16	15	0	16	4	15	0	13
0	0	16	15	15	16	4	6	0	10

Додаток Ж

Програма психологічних заходів для оптимізації впливу комунікаційних навичок подружжя на стабільність партнерських стосунків

Мета: сприяти оптимізації комунікаційних навичок подружніх партнерів, встановленню взаєморозуміння у спілкуванні; підтримання задоволеності партнерськими взаєминами.

Завдання:

- ознайомити із особливостями спілкування в сім'ї; засадами досягнення гармонійного сімейного взаєморозуміння;
- сприяти розвитку комунікативних навичок і вмінь учасників;
- допомогти визначити типові характеристики сімейних стосунків, з'ясувати критерії оцінки здорових стосунків та порівняти їх із своїми;
- формувати уявлення учасників про комунікативні бар'єри та можливості їх подолання у стосунках з подружнім партнером;
-ознайомити із формулою ефективного спілкування у сім'ї; практикувати з учасниками навички довірливого і щирого спілкування у подружній взаємодії;
- розглянути техніки «Активного слухання» та «Я-повідомлення», мотивувати до їх використання у спілкуванні з іншими;
- інформувати про техніки усвідомлення, вдячності, фокусування на позитивному сприйнятті навколишнього простору;
- розвивати навички емоційного сприймання своїх емоційних реакцій та емоцій партнера, регулювання поведінки у спілкуванні;
- запобігати конфліктам у сім'ї, вчити використовувати конструктивні варіанти рішень суперечливих питань;
- стимулювати прагнення учасників до самовдосконалення, докладання зусиль для самотурботи, саморозвитку, особистісного зростання, підтримки такого ж зростання у партнера.

Структура: 7 заходів по 1,5 год. кожне із періодичністю проведення по 1-2 заходи в тиждень.

ЗАХІД № 1

Мета: інформувати про характеристики комунікативного процес в сім'ї; розвивати емоційно-комунікативні характеристики; допомогти проаналізувати принципи співпраці та взаємодії з іншими людьми; формувати позитивне ставлення до себе, сприяти розумінню типових рис своєї сім'ї, її переваг і можливостей, цінності у світі; вчити учасників визначити «свою внутрішню погоду»; розвивати навички рефлексії, самопізнання і самоусвідомлення.

Привітання

Вправа-знайомство

Мета: сприяння знайомству учасників.

Психолог пропонує учасникам розповісти про себе.

В такий спосіб учасники представляються та висловлюють свої очікування від тренінгу за схемою:

1.Ім'я;

2. Чому я тут;

3. Чого очікую.

Коротке обговорення: Що Ви можете сказати, почувши сподівання інших?

Вправа «Прийняття правил роботи»

Психолог пропонує обговорити і прийняти правила роботи групи:

- приходити вчасно;
- добровільна участь у виконанні вправ;
- бути позитивними, доброзичливими;

- говорити тільки від себе, кожна думка має автора;
- говорити коротко;
- говорити по черзі;
- не оцінювати інших;
- зберігати таємниці;
- дотримуватись «правила руки» (піднімати руку, коли бажаєш висловити свою думку);
- дотримуватись «правила двох рук» (тренер або будь-який з учасників піднімає дві руки, коли в аудиторії стає шумно чи порушуються прийняті правила);
- бути толерантним.

Психолог: Зверніть увагу на те, що правила записані без порядкового номеру? Як ви вважаєте, чому?

Ці правила не мають пріоритету, кожне з них головне, дотримуватись ми їх будемо одночасно.

Вправа «Спогади з дитинства»

Почніть текст словами:

Я пам'ятаю....

І розкажіть спогад з дитинства.

Інформаційне повідомлення «Комунікація та бар'єри взаєморозуміння» (М. Козирєв)

Будь-яка комунікація – це інформаційний, ціннісний, емоційний тощо вплив, і у випадку його успіху можуть відбутися певні зміни у світогляді, думках, ставленнях того, кому вона адресована. Але не кожна людина сприймає цей вплив, бажає змін, відтак – захищається від цієї інформації.

Існує три види контрсугестії: уникнення, авторитет і нерозуміння.

Уникнення – це такий тип бар'єру під час спілкування, коли спостерігається уникнення джерел впливу, ухилення від контакту з партнером, за якого спілкування та сприйняття інформації стає неможливим. Так, визначивши партнера як небезпечного, «як чужого», людина уникає будь-якого спілкування з ним, або, якщо ухилитися неможливо, докладає відповідних зусиль, щоб не сприйняти її повідомлення. Зі стороннього погляду цей «захист» добре помітний – людина неуважна, не слухає, не дивиться на співрозмовника, постійно знаходить привід відвернутися, використовує будь-яку причину для припинення розмови. Уникнення, як вид захисту від впливу, виокремлюється не тільки в уникненні людей, а й у відхиленні від певних ситуацій, коли може виникнути небезпека «шкідливого» впливу.

Авторитет партнера зі спілкування пов'язаний з довірою до нього. Якщо ж партнер визнається неавторитетним, його вплив не матиме успіху. Вважається, що авторитетність джерела інформації залежить від його надійності, компетентності, привабливості, щирості, повноважень і соціального престижу. Як правило, чим більше людина довіряє співрозмовнику, тим вище оцінює його надійність, тим менше той, хто слухає, думає, що його хочуть навмисно в чомусь переконати. Тому, у зв'язку з такою дією авторитету, важливо знати, як формується і від чого залежить авторитет конкретної людини. Це може бути і соціальне становище (статус) людини, соціальний досвід, професійні знання та успіхи у важливій на цей момент справі або її компетентність у відповідних ситуаціях; а також позитивне, добре ставлення до адресату впливу тощо. Підґрунтя для цього у кожного свої, і визначаються вони власним становищем у системі соціальних відносин, життєвою і професійною історією та основними цінностями.

Щодо нерозуміння, то у багатьох випадках людина зіштовхується із ситуацією, коли її слова, бажання, спонукання сприймаються візаві неправильно, «не доходять» до неї. Відповідно, формується враження, ніби людина захищається від партнера, його слів і переживань, формує певні перешкоди. Крім того, не завжди є можливість визначити джерело інформації як небезпечне, чуже чи неавторитетне й адекватно захиститися від

небажаного впливу. Іноді потенційно небезпечна для людини інформація може надходити й від людей, яким вона довіряє (від «своїх» чи цілком авторитетних). У такому випадку захистом буде «нерозуміння» повідомлення.

Х. Корнеліус, Ш. Фейр як комунікативні бар'єри виокремлюють **провокатори спілкування**:

- погрози, що обумовлюють образу, страх, ворожість («Якщо Ви ще раз запізнитесь на заняття, наступного разу без дозволу декана…»);
- накази, вказівки, розпорядження, що спричинюють аналогічні відчуття; критика, як правило, негативна та спрямована на людину («У тебе поганий характер»); прізвисько, навішування ярликів; слова-«боржники» («Маєте поводитися відповідально»);
- приховування важливої інформації, яка негативно впливає і на особистісне, і на ділове спілкування; вживання реплік-пасток з емоційними оцінками, які не містять конкретну інформацію («Тобі це сподобається»);
- допит із пристрастю («Скільки часу вже минуло?»); похвала з пасткою («Від тебе, геніального, іншого й годі чекати?»);
- діагноз мотивів поведінки («На інше і не сподівалося!»);
- негативний діагноз мотивів поведінки («Цього варто було чекати, тому що Ви не годні зрозуміти іншого»);
- несвоєчасні поради («Я завжди знав, що такий «товариш» тебе раніше чи пізніше підведе»);
- позиція поблажливості, переваги, що прикриваються начебто доброзичливістю, позитивним ставленням;
- категоричність, безапеляційність («До вас якою мовою зверталися?!»);
- переконання логікою («Ти сама подумай, це ж дурня – закохуватися в таких!»);
- глузування, підсміювання, що зачіпають особистості («Та, зрозуміло, ти великий психолог»);
- неприємні згадування про певні факти або події;
- узагальнення і стереотипи, коли немає в цьому необхідності («Всі жінки – стерви», «Країна дурнів»);
- нав'язування своєї позиції («Ти нічого не тямиш, це ж треба було таке бовкнути!»).

Причиною комунікативних бар'єрів у спілкуванні також можуть бути: компетентність, вибіркове слухання, оціночні судження, достовірність джерела, фільтрування.

Компетентність виявляється в тому, що парнери зі спілкування інтерпретують одне і те ж повідомлення по-різному – залежно від рівня своєї компетенції та попереднього досвіду, що призводить до небажаних варіацій у процесах кодування і декодування інформації.

За **вибіркового слухання** людина має тенденцію до блокування нової інформації, якщо вона суперечить знанням, досвіду, уявленням, які вже сформувалися, або ігнорується, або перекручується так, щоб вона відповідала власним інтелектуальним, соціальним, професійним тощо надбанням. Тобто людина чує тільки те, що хоче почути, не бажає, щоби її «Я» було порушено.

Оцінні судження. В будь-якій ситуації спілкування співрозмовник висловлює оціночні судження, судження про загальну цінність, змістовність, актуальність повідомлення. Ці оцінні судження ґрунтуються на оцінці комунікатора реціпієнтом (або навпаки) на основі попереднього досвіду міжособистісного спілкування, а також значенням очікуваного повідомлення.

Достовірність джерела означає довіру словам і діям партнерів зі спілкування. Рівень достовірності, що оцінюється партнерами, безпосередньо пов'язаний з тим, як вони реагують на слова, ставлення, дії один одного. Тут оцінка однією людиною іншої впливає на ставлення до її повідомлення. Значною мірою це визначається попереднім досвідом їхнього спілкування.

Бар'єр фільтрації розуміється як свідоме або несвідоме перекручення комунікативного повідомлення передавальною організацією. Комунікативна практика засвідчує, що найбільша кількість інформації, що міститься в повідомленні, втрачається до того часу, коли вона надійде від тих, хто займає вищі посади в організаційній ієрархії, до працівників нижчих ланок. Аналогічні викривлення відбуваються і за прямування інформації знизу вверх. Блокування як бар'єр фільтрації означає повне перекриття комунікативного каналу, коли керівництву не доповідається інформація негативного характеру.

Вправа «Фонетичний бар'єр» (А. Гусак)

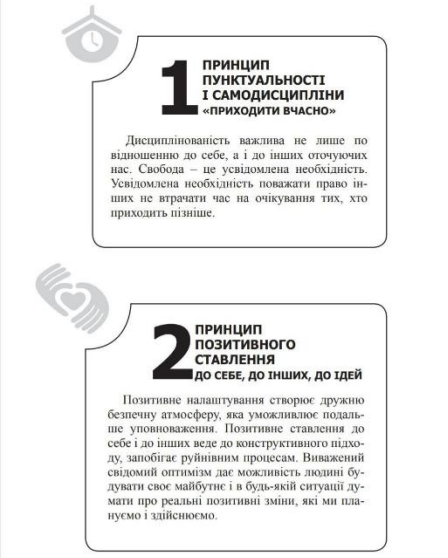
Спробуйте прочитати своєму партнеру який-небудь вірш. Перший раз прочитайте його виразно, другий – монотонно, односкладово і якнайшвидше, а третій – повільно, вставляючи після кожного слова звуки-паразити (наприклад, «гм-м» або «и-и»).

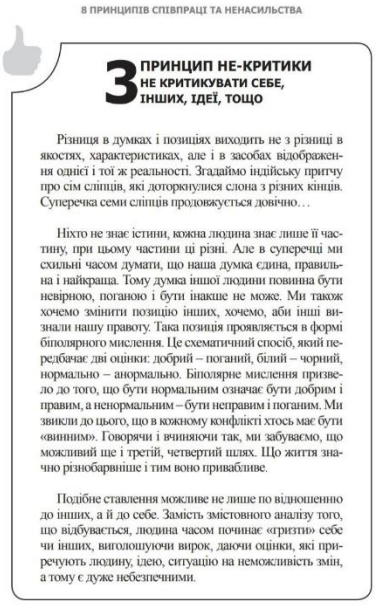
- Що сподобалося більше?

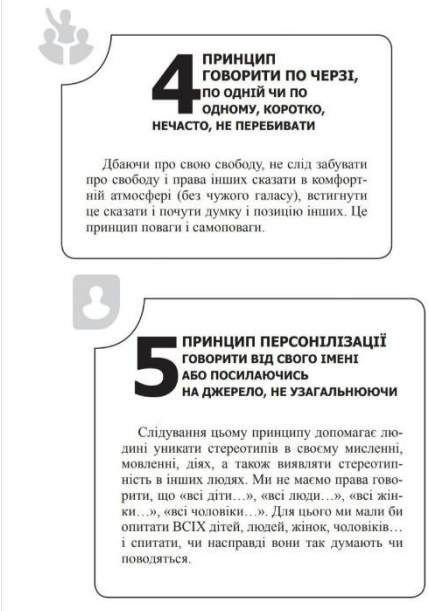
Інформ-повідомлення «8 принципів співпраці» (О. Суслова)

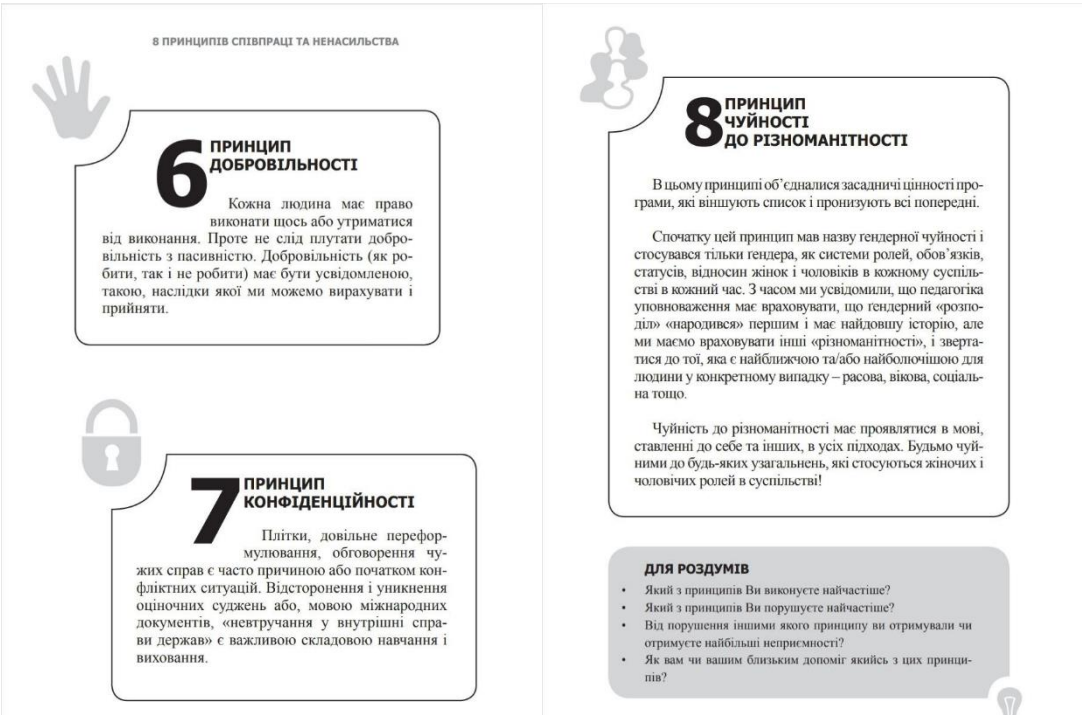
Психолог ознайомлює учасників із принципами співпраці, що можуть бути корисними у подружньому житті











Наприкінці психолог запитує учасників, якими принципами вони користуються найчастіше, чи всі 8 принципів можуть дотриматися протягом наступного тижня, щоб побачити їх вплив на стабільність стосунків та ін.

Техніка: «Моя внутрішня погода» (Ольга Шабловська)

Мета: допомогти усвідомити свій емоційний стан, виразити почуття через образи, зняти напруження.

Матеріали: аркуш А4, кольорові олівці, фломастери або фарби.

Хід роботи:

1. Психолог пропонує клієнтам закрити очі, зробити кілька глибоких вдихів і запитати себе:

«Яка сьогодні в мене внутрішня погода?»

(Можна підказати варіанти: сонячна, грозова, туманна, вітряна, змішана тощо.)

2. Намалюйте цю погоду — не намагаючись зробити "гарно", просто передайте відчуття кольорами, лініями, формами.

3. Після малюнка поставте собі запитання:

• Що зараз найбільше помітно у твоїй "погоді"?

• Чого хочеться додати або змінити?

• Яке повідомлення несе цей малюнок про тебе зараз?

4. Якщо клієнти захочуть — можна створити другий малюнок:

«Яку погоду я хочу мати всередині?»

Потім порівняти обидва й обговорити, що може допомогти «змінити клімат» усередині себе.

Ефект: техніка м'яко активує усвідомлення емоцій, допомагає говорити про складні стани без прямої вербалізації, знижує напругу, відкриває ресурс.

Творча робота «Типові риси нашої сім'ї» (авторська вправа)

Психолог пропонує учасникам подумати і описати типові риси своєї сім'ї, так, щоб можна було в описі із 20 епітетів, ознак, характеристик сформувати уявлення про загальний клімат сім'ї, її цінність у світі.

За бажанням – учасники можуть намалювати свої цінності сім'ї на одному аркуші, і потім представити їх разом із розповіддю перед групою**.**

Завершальна вправа «Мої емоції та побажання» (О. Креденцер)

Інструкція: кожен учасник говорить одне слово, що виражає його емоції в цей момент, та одне слово, що висловлює побажання всім учасникам групи.

Рефлексія заходу

Учасники по колу розповідають, що нового, цінного, цікавого дізналася, що сподобалося, чи будуть використовувати отримані знання у сімейному житті.

ЗАХІД № 2

Мета: ознайомити із комунікативними бар'єрами, які впливають на якість комунікації в сім'ї; ознайомити із технікою сімейного барометра; сприяти зниженню напруження, долати тривожність, роздратування, фрустраційні переживання; розвивати комунікативні навички і вміння встановлювати і підтримувати гармонійне спілкування зі партнером.

Привітання

Вправа-розминка «Хочу сказати..»

Почніть текст словами

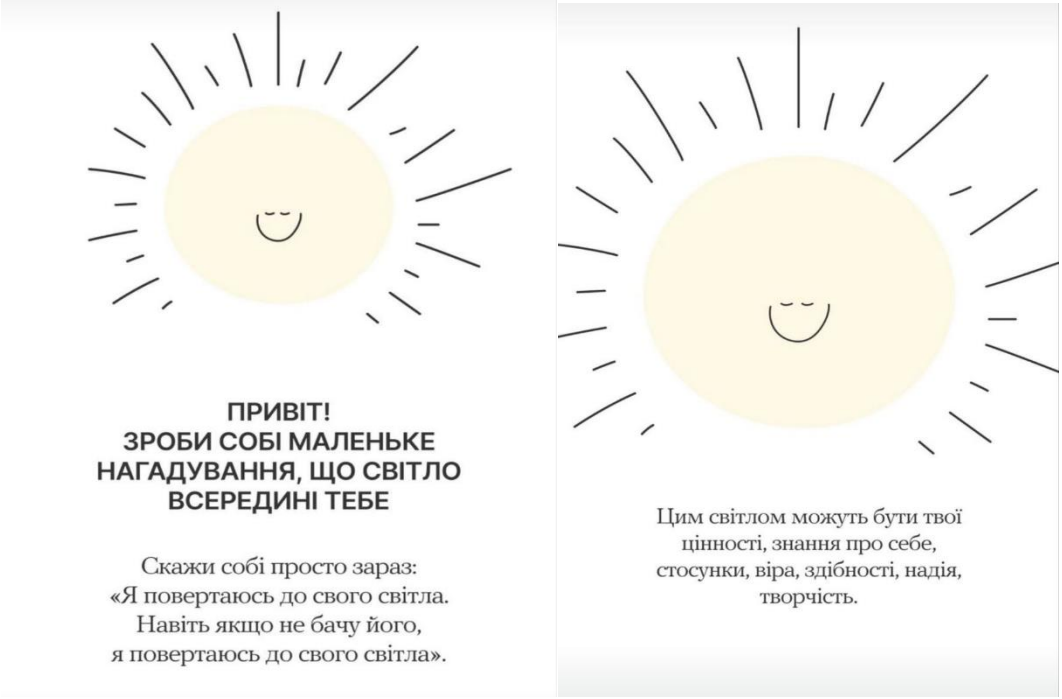
«Я хочу сказати...»

І розкажіть те, про що давно мовчали...

Психолог стежить, щоб висловлювання були позитивними.

Вправа-нагадування «Я – сонечко»

Така розвантажувальна вправа допомагає налаштувати себе на позитивний настрій та сприяти те, що кожній людині подобається, коли про неї гарно говорять, а тому тут важливо не лише самостійно виконати завдання, а й спостерігати, як його виконує партнер.



Психолог запитує учасників, чи змінився їх настрій, що вони помітили, коли виконували вправу, чи звернули увагу на те, як партнер виконував її?

Інформаційне повідомлення «Комунікативні бар'єри, які впливають на якість комунікації в сім'ї» (А. Гусак)

Комунікативні бар'єри - психологічні перешкоди, що виникають на шляху отримання інформації.

Нерідко можна спостерігати, як під час зустрічі між людьми не встановлюється контакт, через що їхня бесіда не має позитивного продовження, хоча на обговорення проблеми було витрачено багато часу. Чому це так?

В чому ж причина виникнення бар'єрів на шляху до розуміння людини людиною? Відомо, що люди по різному сприймають і оцінюють взаємовідносини в залежності від особливостей свого внутрішнього світу і стану в зовнішньому соціальному оточенні.

Бар’єри виникають при зіткненні стилів спілкування, в яких простір відкритий для особистих індивідуальних проявів і закритий для розуміння індивідуальності іншої людини, а також, коли зіштовхуються люди, які належать до різних соціальних груп, культур . Взагалі, виділяються різні причини їх виникнення:

- особливості інтелекту тих, хто спілкується, неоднакове знання предмета розмови;
- різні поняття з певної галузі знань;
- відсутність єдиного розуміння ситуації спілкування;
- психологічні особливості партнерів (наприклад надзвичайна відвертість чи надзвичайна інтелігентність одного з них, інтуїтивне сприймання світу чи напористість іншого);
- соціальні, політичні, професійні, релігійні відмінності тощо.

У випадку виникнення бар'єру інформація спотворюється або губить споконвічний зміст, а в ряді випадків взагалі не надходить до реципієнта.

Комунікативні бар’єри - перешкоди на шляху передачі інформації від комунікатора (відправник інформації) до реципієнта (одержувача)

Комунікативні бар'єри можуть бути викликані різними причинами. Тому можна виділити такі їхні типи:

- бар'єри розуміння,
- бар'єри соціально-культурного розходження
- бар’єри відносини.

1. Бар'єр взаєморозуміння. Його виникнення може бути викликано різними причинами як психологічного, так і іншого характеру. Він може виникати через огріхи в процесі передачі інформації.

1.1.Це фонетичне нерозуміння. . Насамперед, воно виникає, коли учасники спілкування говорять різними мовами й діалектами, мають істотні дефекти мовлення й дикції, перекручений граматичний лад мовлення. Бар'єр фонетичного нерозуміння породжує також невиразне швидке мовлення, мовлення-скоромовка й мовлення з більшою кількістю звуків-паразитів.

1.2. Стилістичний бар’єр розуміння. Він звичайно виникає при невідповідності стилю мови того, хто говорить, і ситуації спілкування або стилю мови і стану того, хто в даний момент слухає. Ви, можливо, чули історію про іноземця, який вивчив деякі фрази, але коли спробував використовувати їх, то був побитий і його вигнали. Це відбулося тому, що він переплутав ті слова, що використовують, щоб щось побажати на весіллі, з тим, як співчувають при смерті близької людини.

1.3. Логічний бар'єр розуміння. Він виникає в тих випадках, коли логіка міркування того хто говорить або занадто складна для розуміння слухаючого, або здається йому неправильною чи суперечить властивій йому манері доказів. Необхідно набратися терпіння і використовувати все своє вміння слухати, задавати питання, щоб отримати від партнера необхідну інформацію.

Так, якщо запитати дитину, чому кораблик, який він пускає в ванні, плаває, вона відповість: "Тому що він червоний" або "Тому що він мій". У такому випадку говорять про дитячу логіку. Можна говорити про існування "жіночої" і "чоловічої" психологічної логіки та ін.

2. Соціально-культурний бар'єр розуміння. Інколи причиною бар'єру розуміння можуть бути соціально-культурні відмінності між партнерами спілкування, що приводять до різного пояснення тих або інших понять. В цій ситуації можна згадати приказку: "Ситий голодного не розуміє". Політичне нерозуміння найкраще демонструє Верховна Рада, де кожен закон довго обговорюють представники різних партій і іноді так і не приймають його. Релігійні війни в Ірландії, Туреччині, Афганістані свідчать про те, що люди, які сповідують різні релігії, також мають труднощі спілкування один з одним. Ми не маємо права змінювати звичаїв інших народів. Їх потрібно пізнавати і враховувати з метою

досягнення взаєморозуміння. Під час бесіди американців чи англійців один говорить, а другий слухає, адже переривати не ввічливо. Японець слухає більш активно, подаючи сигнали, що він розуміє співрозмовника, якщо може, то навіть закінчує за нього фрази. Його «хай» («так») означає: «Я вас розумію». Інколи ті, хто не знає цієї особливості японців, сприймають «хай» за згоду і думають, що досягли успіху у вирішенні ділових питань, а потім, нажаль, глибоко розчаровуються. Крім того, кожен знає, що різну психологію мають, наприклад, старше та молодше покоління, жінки й чоловіки. Так, старше покоління, зазвичай, критично ставиться до інновацій. Молодь емоційно більшою мірою підготована до змін, тому завжди прагне нового.

3. Бар'єр авторитету (відноситься до виду «бар'єри відносин»). Іноді перешкодою може стати саме сприйняття партнера спілкування як особи певної професії, національності, статі і віку.

- Уявіть, якщо ту саму інформацію ви почуєте від вашого друга, батька або директора школи. В якому випадку ви швидше зробите те, що вам було запропоновано? Психологи довели, що бар'єр спілкування тим менший, чим вищий авторитет того, хто говорить, по відношенню до тих, хто слухає. В деяких випадках говорять про бар'єри відносин. Йдеться про виникнення почуття ворожості, недовіри до того хто говорить, а потім — і до інформації, яку він передає.

Техніка нейромоделювання «Розчинення тривоги» (О. Шабловська)

Мета: подолання напруженості, тривоги, трансформація тривоги на спокій і довіру до себе, світу, життя.

1. Підготовка.

• Візьміть аркуш паперу формату А4 (бажано білий).

• Маркери або чорну ручку для основних ліній.

• Кольорові олівці або фломастери для заповнення.

• Сідайте з наміром «Я хочу пропрацювати свою тривогу й знайти внутрішній спокій»

2. Виплеск тривоги.

Закрийте очі, згадайте, де в тілі відчуваєте тривогу – живіт, груди, плечі. Потім, не думаючи, швидко проведіть хаотичні лінії на аркуші, ніби «виплескуєте» цей стан назовні. Лінії можуть бути різкими, гострими, ламаними – це нормально.

3. Нейрографічна трансформація.

Почніть згладжувати гострі кути і перетини – робіть їх плавними, округлими.

Під час цього кажіть собі:

«Я дозволяю собі м'якість. Я знаходжу нові шляхи. Я можу бути спокійною /им». Ви буквально перетворюєте хаос тривоги на м'яку гармонійну форму.

4. Додайте ресурси.

Намалюй кілька великих кругів чи хвиль, які символізують підтримку, любов, спокій. Відчуйте, що ці елементи «обіймають» твою тривогу, допомагають їй розчинитися.

5. Розфарбуйте.

Кольорами передайте трансформацію:

• темні зони – місця напруги,

• світлі – відчуття тепла, полегшення.

Додайте відтінки, які асоціюються зі спокоєм: блакитний, зелений, рожевий, жовтий.



6. Завершення. Коли відчуєте, що малюнок завершений – сядьте і подивіться на нього. Зверніть увагу, як змінився ваш стан. Зазвичай після 20–30 хвилин малювання з'являється легкість, ясність і внутрішнє тепло.

Фраза для інтеграції: «Я створюю нові зв’язки – і моє життя наповнюється спокоєм».

Вправа «Сімейний барометр» (Г. Могильник, М. Яцухненко)

Мета: ця вправа допоможе покращити комунікацію в родині та може стати щоденним ритуалом у сім‘ї.



Оберіть з родиною час ввечері, коли всі разом можете обговорити свій день. Кожен член сім’ї має дати відповіді на кілька питань (можна зробити картки із переліком питань (по 1 питанню) і витягати по черзі 3-4 штуки на 1 людину.

-Що нового цікавого з тобою сьогодні відбулося? Яка подія найбільше запам’яталася?

- З якими добрими справами ти сьогодні зустрівся?
- Но нового було за день?
- Що сьогодні тебе посміхнуло?
- Чи стикався ти сьогодні з чимось сумним, розчаровуючим, дратівливими? Що це було?
- Чим у собі ти пишаєшся сьогодні?
- Якби сьогоднішній день можна було прожити ще раз, що можна було б зробити інакше?
- Чи сталося щось, що тебе збентежило?
- Хто сьогодні порадував тебе? Як це було?
- Що здивувало тебе сьогодні?
- Що сьогодні було найлегшим? А найскладнішим?
- Що нове ти зробив сьогодні?
- Що сьогодні викликало твою незгоду?
- Що сьогодні було складним чи незрозумілим?

Коли кожен відповість на кілька питань, то має вибрати картку із погодою, яка б відображала його / її день.

На завершення разом можна обрати картку, яка буде відображати сімейне відображання погоди – середнє значення для всіх членів родини. Потрібно обговорити, чому саме таку картку ви обрали.

І обов’язково подякуйте один одному за спільний час разом.

Для практикування психолог пропонує набір карток із зображенням погоди та комплект запитань, і надалі радить виготовити подібні картки вдома для себе.

Рефлексія заходу

Учасники по колу розповідають, що нового, цінного, цікавого дізналася, що сподобалося, чи будуть використовувати отримані знання у сімейному житті. Кожен учасник висловлюється, з яким настроєм залишає заняття і що може побажати собі, своєму партнеру та всім іншим учасникам групи на найближчий тиждень.

ЗАХІД № 3

Мета: ознайомити із невербальними бар'єрами у комунікації подружніх партнерів; розглянути особливості проявів саботажників спілкування; обговорити звички, які не подобаються (свої і партнера), сприяти побудові плану їх корекції; ознайомити із практиками усвідомленості, вдячності, зниження напруження; допомогти орієнтувати фокус уваги на пошук позитивних справ і подій; обговорити характер стосунків у парі та діагностувати задоволеність ними; розвивати навички саморегуляції емоцій, ознайомити із циклом прийняття і відпускання емоцій; розвивати комунікативні навички і вміння учасників.

Привітання

Вправа «Я бачу …»

Почніть текст словами

Я бачу перед собою (фактично або в уяві) ... та опишіть те, що подобається

Техніка майндфулнесу GLAD: помічати себе » (Г. Могильник, М. Яцухняк)

Вправа навчає помічати протягом дня і проживати хороші, добрі моменти, виявляти вдячність тому, що відбулось.

Ви можете її використовувати або наприкінці кожного дня, або по завершенню тижня.

Вона складається з 4 кроків:

G – gratitude – вдячність. Подумай, за що ти сьогодні/за тиждень можеш подякувати. Підходять навіть такі прості речі, як їжа чи вода, дах над головою чи кілька прочитаних сторінок книги.

L – learning – навчатись новому. Відзнач одну нову річ, про яку ти дізнався/лася останнім часом. Це може бути будь-який факт, щось про себе або про іншу людину.

Наприклад, з'явилась нова ідея, як облаштувати дім, про новий крок у професії, або зрозумів/ла те, що перевтомився/лася або помітив/ла, що біля дому розцвіли квіти.

A – accomplishment – досягнення. Згадай одне досягнення, яке ти зробив/ла сьогодні або протягом тижня. Це не має бути щось грандіозне. Можливо, ти просто полив/ла вазон, випив/ла склянку води вранці чи просто виспався/лась.

D – delight – захоплення. Пригадай те, що подарувало тобі сміх, радість чи зворушення. Наприклад: захід сонця, обійми коханої людини або звичайний жарт.

Виконуючи цю вправу, вам не потрібно особливі умови чи багато часу. Ви можете використовувати її на роботі, по дорозі додому, в машині чи миючи посуд, адже вона займає усього кілька хвилин.

Добрих і спокійних хвилин радості і вдячності до світу!

Інформ-повідомлення «Саботажники спілкування» (за Л. Пєтушковою, О. Боярчук)

Мета: повідомити про особливості сімейного спілкування.

Дефекти спілкування – це форми або особливості спілкування, що ведуть до непорозумінь або психічних травм, створюють бар'єри для подальшого спілкування, затримують розвиток або знижують «якість життя».

Дефекти родинного спілкування:

- порушення, що зумовлюються орієнтацією на обмежені результати: маніпуляції, самоствердження, зняття психічної напруги за рахунок інших, пошук союзників. Не кожна людини може визнати, що невдача – це результат її власних дій;

- порушення, що виникають внаслідок впливу минулих обставин на ситуацію спілкування: культивування власних почуттів або потрібних почуттів в іншій людині, отримання додаткових переваг у зв'язку з минулими помилками партнера, прагнення помститися;

- порушення, що виникають внаслідок різних індивідуальних особливостей тих, хто спілкується (наприклад, різні домінуючі канали сприйняття інформації – візуали, аудіали, кінестетики);

- порушення, що виникають внаслідок недооцінки вікових особливостей дітей;

- порушення, що виникають під впливом буденності;

- порушення, що виникають на рівні техніки взаємодії.

Саботажники спілкування:

- погрози – викликають страх, почуття підлеглості, образу, ворожість (якщо ти цього не зробиш…);

- накази – виявлення влади над іншою людиною (я тобі забороняю…);

- критика з переважанням негативізму (ти – ледар…);

- образливі прізвиська (упертий віслюк…);

- слова, що навішують на співрозмовника додаткові обов'язки (ти не повинен так гніватися…);

- репліки-пастки (те, що я тобі пропоную, тобі сподобається…);

- допит (чого це ти так пізно...);

- схвалення з пасткою (у тебе так гарно виходить мити посуд…);

- безапеляційне твердження щодо мотивів поведінки (ти ніколи не мав бажання цим займатися…);

- несвоєчасні поради (чому ти не зробила так, як я говорила…);

- звернення до авторитету логіки (це логічний наслідок твоєї поведінки…);

- змагання (хіба твої неприємності можна порівняти з моїми…);

- спроби заспокоїти співрозмовника запереченням (не нервуйся…).

Як часто ви використовується саботажників спілкування у взаємодії із своїм партнером?

Інфо-практикум «7 звичок, які роблять лише гірше» (О. Шабловська)

Спочатку психолог пропонує пригадати, записати свої звички і звички партнера, які не подобаються, далі – пропонує розглянути ілюстрацію, та проаналізувати, які свої звички можна трансформувати, а які звички партнера – прийняти, вибачити йому.



Вправа «Помічай найкраще»

Психолог пропонує звернути увагу на те, чим задоволені учасники у поточний момент, записати ці позиції. А також – за що вони можуть бути вдячні сьогодні - що цінного і приємного помітили за сьогоднішній день, за поточний тиждень?

Далі пропонує створити у телефоні нотатки під назвою «Зі мною завжди трапляються хороші випадки, події»

Та цілеспрямовано записувати, додавати туди щось нове. Це допоможе сфокусувати мислення та увагу на позитивний лад, навчить помічати хороше у житті, бути вдячними і задоволеними навіть від звичних речей, які часто не помічаються.

Інформ-повідомлення «Невербальні бар'єри у комунікації подружніх партнерів» (А. Гусак)

Невербальні перешкоди. Хоча вербальні символи (слова) - головний наш засіб для кодування ідей, ми використовуємо й невербальні символи для трансляції повідомлень. Найчастіше невербальна комунікація відбувається одночасно з вербальною й може підсилювати або змінювати зміст слів. Обмін поглядами, вираз обличчя, наприклад, посмішки й виразу несхвалення тощо - усе це приклади невербальної комунікації. Використання вказівного пальця, щоб показати щось, прикриття роту рукою, доторкання, млява поза також відносяться до невербальних способів передачі значення.

Ще один різновид невербальної комунікації формується тим, як ми проголошуємо слова. Маються на увазі інтонація, модуляція голосу, плавність мовлення тощо. Те, як ми проголошуємо слова, може суттєво змінювати зміст цих самих слів. Наприклад, отримавши від японця візитну картку, варто відразу прочитати її. Якщо ви покладете її до кишені, ви тим самим повідомите японцю, що його вважають несуттєвою людиною.

Поганий зворотній зв'язок. Іншим обмежувачем ефективності обміну інформації між особами може бути відсутність зворотного зв'язку з приводу надісланого відправником повідомлення.

Невміння слухати. Ефективна комунікація залежить не лише від того, наскільки точно й ефективно особа вміє передавати інформацію, а й від того, наскільки він вміє приймати повідомлення. На жаль, у розумінні більшості слухати - означає лише вести себе спокійно й давати іншій особі говорити.

На жаль, досить часто люди, слухаючи, не чують один одного. У науковому плані ми можемо говорити про ефективне й неефективне слухання. Слухання неефективно в тих випадках, коли воно не забезпечує правильного розуміння слів і почуттів співрозмовника, створює в мовця відчуття, що його не чують, підмінюють його проблему іншої, більше зручної для співрозмовника, уважають його переживання смішними, незначними. Слухання неефективне й у тих випадках, коли не забезпечує просування партнерів по спілкуванню в розумінні обговорюваної проблеми, не приводить до її рішення або правильної постановки, не сприяє встановленню довірчих відносин між партнерами по спілкуванню.

Ефективна комунікація можлива, коли людина однаково точний, надсилаючи та приймаючи інформацію. Ефективне слухання є найважливішою якістю добре працюючого менеджера. Мало сприймати факти, потрібно прислухатися до почуттів іншого .

Практикум «Характер стосунків у парі» (О. Тараріна)

Психолог ознайомлює із ознаками здорових стосунків, пропонує визначити, чи відповідає подружні стосунки цим ознакам і критеріям.

Характер стосунків у парі визначається взаємною повагою, довірою, підтримкою, спільними цілями та вмінням знаходити компроміси. Здорові стосунки базуються на свободі, чесності, емоційній близькості та бажанні розвиватися разом, тоді як нездорові часто супроводжуються контролем, залежністю, відсутністю інтересу до партнера та відчуттям самотності.

Ключові аспекти здорових стосунків:

- Взаємна повага та розуміння. Поважайте партнера, його простір та особисті кордони, а також намагайтеся розуміти його потреби та бажання.
- Довіра та свобода. Відсутність заборон, контролю та умов є ознакою здорових стосунків.
- Підтримка та емоційна близькість. Відчувайте підтримку партнера у важкі часи, діліться своїми почуттями та інтересами.

- Спільні цінності та цілі. Наявність спільних цінностей та бачення майбутнього зміцнює зв'язок.
- Чесність та відкритість. Відкрите спілкування та чесність у взаєминах є фундаментом довіри.
- Гнучкість та компроміси. Здатність знаходити компроміси та бути гнучким у прийнятті рішень важлива для тривалих стосунків.
- Індивідуальність та особистий простір. Кожен партнер має право на власні інтереси, друзів та особистий простір.

Ознаки нездорових стосунків:

- Контроль та заборони. Один партнер намагається контролювати іншого, обмежувати його спілкування та свободу.
- Відсутність інтересу до спілкування. Втрата інтересу до спільних справ та розмов.
- Сварки без примирень. Часті конфлікти, які залишаються невирішеними.
- Відчуття самотності. Незважаючи на присутність партнера, людина відчуває себе самотньою.
- Відсутність підтримки. Неможливість отримати підтримку від партнера.
- Відсутність бажання працювати над стосунками:
- Небажання обох партнерів докладати зусиль для покращення стосунків.

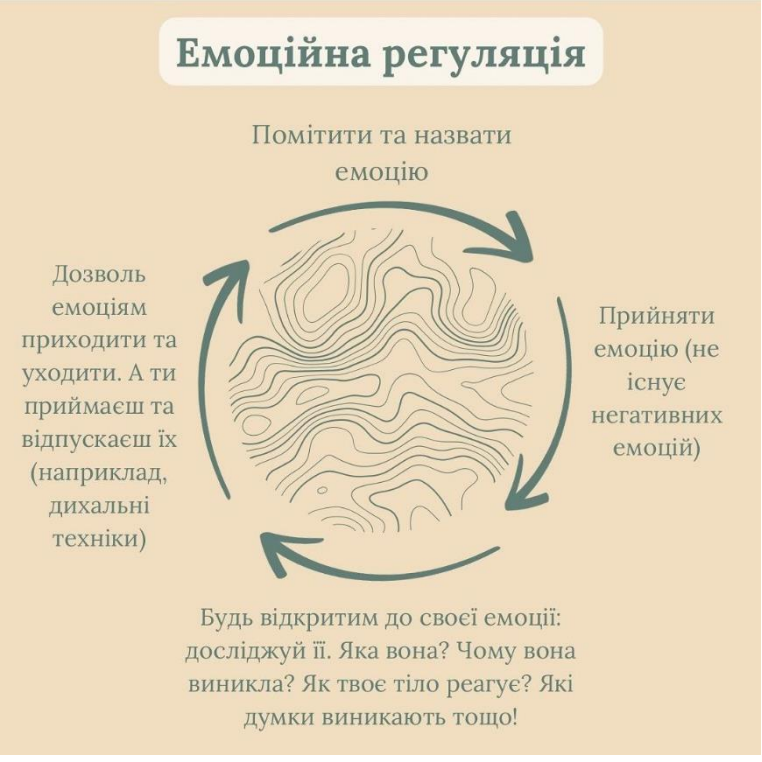
Групове обговорення результатів порівняння та визначення кроків із покращення сімейного спілкування. Всі учасники разом напрацьовують способи подолання ознак нездорових стосунків та створення умов для розвитку здорових.

Практикум «Як регулювати свої емоції»

Психолог запитує учасників, як часто у розмові із партнером вони здатні регулювати свої емоції та стримувати їх, чи вдається не ображати натиском своїх емоцій іншого?

Щоб навчитися управляти своїми емоціями, потрібно спочатку навчитися їх розпізнавати і розуміти їх циклічність.

Далі психолог пропонує ознайомитися із інформацією на ілюстрації, та спробувати її виконати.



Після цього запитує, яку емоцію відчуває кожен із учасників (бажано, щоб вони назвали), далі потрібно правильно її назвати, визначити причини виникнення,

проаналізувати, як реагує тіло та думки на цю емоцію (не на подію, а саме на емоцію). Як затиснуті зуби, як напружені плечі та ін.

Далі потрібно спробувати відпустити емоцію, переключити свою увагу на її відпускання, вивільнення, уявлення її у вигляді повітряної кульки, яка відлітає вверх.

Рефлексія заходу

Учасники по колу розповідають, що нового, цінного, цікавого дізналася, що сподобалося, чи будуть використовувати отримані знання у сімейному житті. Кожен учасник висловлюється, з яким настроєм залишає заняття і що може побажати собі, своєму партнеру та всім іншим учасникам групи на найближчий тиждень.

ЗАХІД № 4

Мета: розвивати комунікативні навички учасників; обговорити критерії оцінки спілкування у сім'ї; вчити турбуватися про себе, дотримуватися правил ефективного спілкування; обговорити питання агресивної підтримки та її нейтралізації; розвивати навички емпатійної підтримки в учасників; обговорити проблеми самоспівчуття та активізувати учасників до дії щодо зміни тих сторін життя, які не влаштовують.

Привітання

Вправа «А от у мене» (Л. Гриценок)

Ця вправа надає змогу учасникам здобути актуальний досвід переживань у ситуації некомфортного спілкування.

Учасники розбиваються на пари і сідають так, щоб можна було підтримувати візуальний контакт. Учасники домовляються, хто буде перший говорити. Той, хто починає, має за 2 хв розповісти про те, що цікавого він дізнався (побачив, прочитав, почув) за останній місяць. Другий учасник щоразу, коли випадає нагода вставити слівце, перебиває його та починає розповідати щось своє. Потім учасники міняються ролями і вправа повторюється.

Рефлексія. Протягом 3 хв учасники обмінюються враженням и й почуттям и, що виникали під час виконання вправи (коли починали розповідати, коли перебивали).

Узагальнення. Тож які почуття виникали у вас, коли партнер не давав вам завершити думку, перебивав? Чи хотілося вам продовжити розмову, особливо якщо вони були для вас важливими і значущими? Чи виникала довіра до співрозмовника, відчуття, що вас слухають уважно і ви потрібні своєму партнерові? (Виписуємо враження на дошці чи фліпчарті, але без повторів.)

Підбиття підсумків виконання вправи. Як бачимо, мало хто отримує задоволення, коли його думкою нехтують, перебивають без потреби. Слухання ж полягає в утриманні уваги, тобто зосередженні на особистості співрозмовника, на питаннях, що він висловлює, можливих шляхах вирішення проблем.

Міні-інформування «Критерії оцінки спілкування у сім'ї» (О. Тараріна)

Психолог ознайомлює із ознаками здорових стосунків, пропонує визначити, чи відповідаютьє подружні стосунки цим ознакам і критеріям.

Спілкування. Як партнери обмінюються інформацією, слухають один одного, висловлюють свої потреби.

- Емоційна підтримка. Наявність співчуття, турботи, розуміння в складних ситуаціях.
- Довіра. Ступінь відкритості, чесності та надійності у стосунках.
- Розділення обов'язків. як подружжя ділить домашні справи, фінансові питання та догляд за дітьми.
- Спільні інтереси та цінності. наскільки партнери мають спільні цілі, хобі та погляди на життя.
- Вирішення конфліктів. Як пари справляються з розбіжностями та суперечками.

Вправа «Сила маленьких звичок у самотурботі» (О. Шабловська)

Психолог запитує учасників, як давно вони турбувалися про себе, чи знають ефективні способи, як потурбуватися про себе?

Пропонує визначити, якими невеликими кроками та звичками можна покращити самопочуття, відновити енергію, позбутися втоми та ін.

СИЛА МАЛЕНЬКИХ ЗВИЧОК У ТУРБОТІ ПРО СЕБЕ

Коли ми говоримо про самотурботу, уявлення часто зводяться до чогось «особливого»: ретрит у горах, SPA-день, довга медитація...

Але насправді найглибша турбота про себе — це маленькі дії, які ми повторюємо щодня.

Чому саме маленькі звички мають таку силу?

1. Вони стабільні. Нам не потрібно чекати ідеального моменту або натхнення. Маленька дія – завжди під рукою.

2. Вони створюють опору. Навіть у найхаотичніші дні, коли все летить шкереберть, маленька звичка нагадує: «Я є. Я важлива/важливий. Я можу подбати про себе».

3. Вони працюють на глибокому рівні. Кожного разу, коли ми вибираємо себе – навіть у дрібницях – ми будуємо нову внутрішню реальність.

Реальність, де ми важливі, гідні і заслуговуємо на доброту.

ПРИКЛАДИ мікро-звичок самотурботи:

- Випити воду перед початком робочого дня – потреба тіла почута.
- Вийти на 5 хвилин на свіже повітря без телефону — пауза для нервової системи.
- Запитати себе: «Що я зараз відчуваю, чи потрібно мені менше це робити?» — контакт із собою.

Турбота про себе – це не великий жест. Це послідовність ніжних підтверджень того, що ми варті любові. Навіть у буденності.

Можливо, вам теж є що додати до цього списку? Які маленькі звички підтримують вас щодня?

Інформ-повідомлення «Ефективна комунікація» (Л. Гриценок)

Важливо пам'ятати, що розуміння іншої людини пов’язане передусім із розумінням себе. Мірою ефективності спілкування є збіг того, що один із партнерів хотів і передав іншому. Спілкування вважають завершеним, якщо повною мірою вичерпано зміст теми, а його учасники однозначно оцінюють результати взаємодії як достатні. При незавершеному спілкуванні зміст теми спілкування залишається не розкритим до кінця і не відповідає очікуванням співрозмовника.

Причини непорозумінь підчас спілкування — найрізноманітніші. Найчастіше це комунікативні бар'єри — перешкоди, що виникають на шляху отримання інформації. До них належать:

• сором'язливість;
• неуважність;
• невміння висловити думку;
• невміння слухати співрозмовника;
• неприязнь і недовіра до співрозмовника.

Як зазначають фахівці, бар'єри спілкування — це чинники , що слугують причиною неефективної взаємодії, конфліктів або сприяють їм. Із психологічної точки зору, до таких чинників можна віднести відмінності в типах темпераменту, характері, манерах спілкування та емоційних станах партнерів по спілкуванню.

Для успішного спілкування, на думку психологів, мають значення три чинники:

-надійність того, хто говорить;

- зрозумілість його повідомлень;

- зворотний зв'язок із метою з'ясування того, наскільки правильно зрозуміли співрозмовники одне одного.

Отже, ефективність комунікації залежить від уміння слухати, що є важливою умовою правильного розуміння інформації, яку ми отримуємо від інших. Слухати треба вміти, щоб досягти порозуміння, отримати задоволення від спілкування.

Але хіба це важко — слухати? Здається, для цього достатньо просто помовчати, поки говорить співрозмовник.

Багато людей саме так і розуміють слухання — як «не говоріння». Відповідно й поводяться. У кращому випадку, поки один із партнерів говорить, інший очікує перерви в його висловлюваннях і щойно той замовкає, починає говорити про своє. У гіршому випадку, він починає це робити, не чекаючи паузи, тобто перебиваючи партнера.

Чому так важливо вміти слухати?

Практикум «Як розпізнати агресивну підтримку?» (Г. Могильник, М. Яцухняк)

Спочатку психолог пропонує обговорити питання щодо «Агресивної підтримки, або добро, що ранить». Зазвичай ми хочемо допомагати близьким, і це нормально. Але іноді наша «допомога» більше схожа на агресію.

Уявімо: ти ділишся з кимось із близьких своїми переживаннями, а у відповідь отримуєш: «Та ну, не драматизуй! Все ж гаразд! Думай краще про хороше!»

Подібні реакції і є агресивною підтримкою. Людина ніби хоче допомогти, але насправді знецінює твої почуття, або ж бачить сенс лише у своєму варіанті подій, не лишаючи вибору. Наприклад, якщо фразою «Я ж тобі тільки добра хочу, ти ж сам/а не впораєшся» супроводжується постійний контроль, це є не підтримуючим, а нав’язливим.

Чк розпізнати агресивну підтримку? Ось кілька прикладів:

1. Нав'язливість: інший/а постійно пропонує допомогу, навіть якщо її не просять, а відмови ігнорує. «Я бачу, що ти борешся з цим завданням. Давай я зроблю це набагато швидше і краще за тебе, в тебе вийде гірше».

2. Критика під виглядом поради: «От якби ти мене тоді послухав/ла, тоді б у тебе все вийшло».

3. Контроль: інший/а намагається контролювати кожен ваш крок. Вважає, що знає краще, як вам треба. «Ти не розумієш, лише так тобі буде краще, візьми і зроби так …. »

4. Знецінення: твої досягнення зменшують: «та хіба то зусилля», «тобі просто пощастило». «Не так вже й складно на твоїй роботі папірці перебирати, кожен би зміг це робити».

Агресивно підтримуючі люди можуть навіть не усвідомлювати, що ранять. Вони можуть керуватися:

1. Бажанням допомогти (але без знання, як саме тобі підходить);

2. Відчуттям власної важливості та цінності, коли «допомагає» іншим;

3. Страхом та недовірою, коли бояться, що ти не впораєшся.

4. Контролем, вважаючи, що це для твого ж блага.

Щоб протистояти агресивній підтримці, ти можеш:

- Пояснити свою позицію: «Я ціную твою допомогу, але хочу впоратися самотужки».

- Встановити межі дозволеного: «Мені не підходить, що ти щоразу просиш звіт про те, як я сьогодні працював/ла. Але якщо тобі щиро цікаво, я поділюся з тобою».

Якщо самостійно важко впоратися, ти можеш звернутися по допомогу до психолога і розібратися, чому так відбувається.

Агресивна підтримка може завдавати шкоди. Вона змушує людину відчувати себе невпевнено та залежно.

Ти маєш право на власні почуття та рішення. Твоя незалежність та самостійність важлива, не дозволяй іншим знецінювати тебе!

Пам’ятай: у ході слідства з пошуку агресивно підтримуючих людей головне – не вийти на самого себе.

Якщо ти впізнаєш в своїх діях агресивну підтримку, спробуй зрозуміти причини своєї поведінки та спробувати змінити це. Можливо, на допомогу тобі прийдуть такі слова підтримки.

Практикум «Слова підтримки» (Г. Могильник, М. Яцухняк)

Буває, складно щось сказати для того, щоб підтримати іншу людину в складний момент. Слова можуть звучати неоковирно, оціночно чи якось недоречно. Іноді просто незрозуміло, як реагувати. Разом з тим, коли інший біля тебе вразливий і потребує підтримки, можна користуватися такими фразами:

- Я приймаю тебе і твої почуття.
- Ти робиш достатньо.
- З тобою все добре.
- Я пишаюсь тобою.
- Усе колись закінчується, і цьому теж прийде свій кінець.
- Я з тобою. Я поруч.
- Мені прикро, що тобі зараз боляче. Співчуваю тобі.
- Ти мені дуже цінна/ий. Ти мені важлива/ий.
- Сумую за тобою.
- Так добре, що ти народився/лася.
- Ти робиш краще з можливого.
- Ти все робиш правильно.
- Я тебе підтримую.
- Рада/ий, що ти є.
- Твої почуття важливі для мене. Дякую, що ділишся.
- Я люблю тебе.

У випадку сумніву не фантазуй, що можна сказати іншому - спитай прямо: «Як я можу тебе підтримати?», «Що можу зробити для тебе?», «Чого б ти від мене хотів/ла зараз?».

Також треба бути обережним/ою з тілесним контактом: не всім подобаються доторки і обійми, не завжди вони є й доречними. Варто уточнити, чи можна обняти людину, якщо ти хочеш це зробити.

А якими б словами ти міг/могла підтримати себе?

Вправа «Притча про собаку на подвір'ї» (Г. Могильник, М. Яцухненко)

Спочатку психолог зачитує притчу і просить подумати, яка в неї мораль.

Причта

Одного разу чоловік проходив будинок в селі і побачив бабусю в кріслі-гойдалці, поруч із нею гойдався в кріслі дідусь, читаючи газету, а між ними на ґанку лежав собака і скиглив, начебто від болю. Проходячи повз, чоловік про себе здивувався: чому ж скиглить собака?

Наступного дня він знову йшов повз цей будинок. Він побачив стару пару в кріслах-гойдалках і собаку, що лежить між ними і видає той самий жалібний звук.

Спантеличений чоловік пообіцяв собі, що, якщо і завтра собака буде скиглити, він запитає про нього в господарів. Третього дня, на своє лихо, він побачив ту саму сцену: старенька гойдалася в кріслі, дідусь читав газету, а собака на своєму місці жалібно скиглив.

Чоловік більше не міг цього витримати.

- Вибачте, пані, - звернувся він до старенької, - що сталося з вашим собакою?

- З ним? - перепитала вона. - Він лежить на цвяху.

Збентежений її відповіддю чоловік запитав:

- Якщо він лежить на цвяху і йому боляче, чому він просто не встане?

Старенька посміхнулася і сказала привітним, лагідним голосом:

- Значить, шановний, йому боляче настільки, щоб скиглити, але не настільки, щоб зрушити з місця...

Групове обговорення: Яка мораль цієї притчі?

Чи не помічали за собою, що вам потрібно понити, поскаржитися на життя, але ви не готові щось змінювати, докладати зусиль? Як часто ви готові лежати і нити, замість того, щоб зробити щось, щоб покращити своє життя?

Далі психолог пропонує виконувати письмову вправу-самоаналіз на основі почутої інформації

Вправа «Письмовий самоаналіз – Як допомогти собі зрушити з місця» (Г. Могильник, М. Яцухненко)

Дайте відповіді на питання:

- Якщо проживаєш болючу ситуацію зараз, що тобі заважає змінити її? З якими почуттями ти стикаєшся в цей момент?
- Чого ти позбавляєш себе, залишаючись у знайомому, але болючому місці?
- Яким би міг бути перший маленький крок, щоб зрушити з місця?
- Як би виглядала твоя реальність, якби ти дозволив/ла собі рухатися туди, де не боляче?
- Якої підтримки тобі бракує, щоб зробити цей крок? Чи є доступні способи її отримати чи люди, які готові допомогти?
- Як ти сам/а можеш підтримати себе зараз?

Рефлексія заходу

Учасники по колу розповідають, що нового, цінного, цікавого дізналася, що сподобалося, чи будуть використовувати отримані знання у сімейному житті. Кожен учасник висловлюється, з яким настроєм залишає заняття і що може побажати собі, своєму партнеру та всім іншим учасникам групи на найближчий тиждень.

ЗАХІД № 5

Мета: інформувати про прийоми ефективного слухання для подолання вербальних бар'єрів; практикувати навички активного слухання в учасників; допомогти визначити свої сильні сторони і перешкоди, з'ясувати ставлення до сильних сторін і перешкод у свого партнера; визначити ознаки здорових стосунків; сприяти перетворенню втоми в ресурс; знижувати напруження, долати тривожність; розвивати комунікативні навички і вміння подружніх партнерів.

Привітання

Практикум «Ознаки здорових стосунків» (Г. Могильник, М. Яцухняк)

Психолог пропонує ознайомитися із ознаками здорових стосунків, а потім кожен партнер має позначити, скільки ознак здорових стосунків ід спостерігає у своїй сім'ї, послухати відповіді партнера з цього приводу.

«Що значить «здорові стосунки»: 9 ознак за Отто Кернбергом

Отто Кернберг, всесвітньо відомий психоаналітик та автор концепції зрілої любові, виділяє маркери здорових стосунків.

Ознайомся з ними та виділи, яким з них ти найбільше приділяєш увагу в житті, а які помічаєш менше:

1. Інтерес до життєвого плану партнера.

У парі вам обом цікаво, чим живе партнер/ка, про що мріє та чого прагне. Ви можете підтримувати прагнення та бажання один одного без заздрості.

2. Базова довіра.

Важливо бути відкритими та чесними один з одним, навіть щодо своїх недоліків та зон розвитку. Лише тоді інший має шанс задовільнити бажання іншого/ої, коли знає про них. ??Довіра – це Фундамент міцних стосунків.

3. Здатність пробачати.

У стосунках трапляються різні ситуації, іноді навіть конфліктні. Гніватися на партнера/ку і бути чимось незадоволеним/ою - нормально. Важливо бути в діалозі щодо розбіжностей, шукати компроміси, вміти пробачати та відпускати образи, щоб рухатися далі.

4. Помірна скромність і вдячність.

Важливо цінувати те, що партнер/ка робить для тебе, і приймати це з вдячністю. Ми можемо усвідомлювати наші обмеження та не вимагати від партнера/ки неможливого.

5. Спільні цінності як основа спільного життя.

Схожі цінності та погляди на життя допомагають нам краще розуміти один одного та знаходити спільну мову.

6. Зріла залежність.

У парі ми як в одному човні: можемо приймати та надавати допомогу без страху, сорому чи провини. Цілком окей замість боротьби за владу чи пошуку винних розмежовувати зони відповідальності та говорити про зобов'язання. Хоч ми і залежимо один від одного в парі, але ця залежність не є руйнівною.

7. Сексуальний потяг.

Секс є важливою частиною здорових стосунків, однією з базових потреб людини. Постійний сексуальний потяг у здорових стосунках дозволяє любити та приймати партнера/ку, незважаючи на фізіологічні чи тілесні зміни.

8. Визнання криз в стосунках.

У стосунках можуть виникати труднощі: ревнощі, потреба захищати кордони пари, виклики при народженні дітей та їх «виліт з гнізда» тощо. Важливо розуміти, що стосунки не можуть бути ідеальними та бути готовими долати кризи разом.

9. Любов і оплакування.

Ми маємо бути готовими відпустити партнера/ку, якщо це необхідно. Приймати завершення стосунків та проживати цей стан не лише з усіма емоціями, але й з усвідомленням того, яке місце партнер/ка займав/ла у нашому житті.

Нам дуже прикро, що багато пар в нашій країні зараз переживають розлуку або втрату партнера/ки. Якщо тобі складно, ми підтримуємо шукати допомогу в ці непрості часи.

Наостанок хочемо поділитися мудрістю від Отто Кернберга:

«Стосунки є здоровими, якщо людина знає, що здатна жити й без них, проте хоче перебувати в них та робить вибір на їхню користь».

Вправа «Сильні сторони і перешкоди» (О. Креденцер)

Психолог пропонує учасникам спочатку визначити свої слабкі сторони, здібності, негативні риси характеру.

«Проаналізуйте, як вони Вам заважають та як їх можна усунути або мінімізувати вплив.

Далі визначте свої сильні сторони, здібності, позитивні риси характеру й те, як вони допомагають Вам та як Ви можете найкращим чином скористатися ними для покращення свого життя

Слабкі сторони	Як заважають у житті в умовах війни	Як можна їх усунути, мінімізувати вплив
Сильні сторони	Як допомагають у житті в умовах війни	Де їх можна застосовувати і скористатися ними?

Тут цінним є не лише те, що учасник сам аналізу є свої слабкі і сильні сторони, а й те, що у груповому обговоренні подружні партнери уважно слухають, як виконують завдання їх чоловік/дружина, вчаться усвідомлено аналізувати свої очікування та відмінності між своїми знаннями про партнера та його особистими думками про себе.

Інформ-повідомлення «Прийоми ефективного слухання для подолання вербальних бар'єрів» (М. Козирєв)

Подоланню вербальних бар'єрів сприяють і прийоми ефективного слухання. Виділяють такі: увагу, нерефлексивне слухання, рефлексивне слухання, установку, невербальне слухання, пам'ять.

Увага як прийом ефективного слухання передбачає мінімізацію відволікань періодичним короткочасним візуальним контактом очей, позитивну позу («я – уважний»).

Нерефлексивне слухання полягає у мінімізації вторгнення в мову партнера та охоплює мінімізацію відповідей і уважне слухання. Його рекомендують застосовувати тоді, коли партнер знаходиться в афективному стані, палає бажанням висловити свою точку зору, чимось занепокоєний, або невпевнений у собі тощо.

Рефлексивне слухання активне. Воно передбачає встановлення зворотного зв'язку з партнерами зі спілкування через уточнення, перефразування повідомлень і висловлювань партнера, відображення його почуттів та узагальнення отриманої інформації. Цей вид слухання рекомендується використовувати у діалогах, під час обговорення проблем, складних ситуацій.

Установка як прийом ефективного слухання ґрунтується на позитивному емоційному ставленні до партнера зі спілкування як особистості. Воно містить схвалення (некатегоричне, позитивне ставлення до партнера), самосхвалення (внутрішню згоду партнера із собою, своїми переконаннями і уявленнями), емпатію (співпереживання почуттям іншого партнера, ніби вони є власними почуттями).

Як прийом слухання виокремлюється і емпатійне слухання, яке підвищує ефективність спілкування у тому випадку, якщо відбувається «читання» позитивних (стенічних) емоцій (радості, задоволення, впевненості, надії.

У ситуаціях, пов'язаних із обговоренням певних проектів, нових ідей, доцільно використання спрямованого критичного слухання, що передбачає превентивний критичний аналіз інноваційної інформації.

Пам'ять як особливий прийом слухання передбачає здатність сприймати, зберігати та відтворювати інформацію. Обробка інформації в пам'яті здійснюється на таких рівнях: сенсорному, короткочасному, довготривалому. Сенсорна пам'ять сприймає інформацію, пов'язану з сенсорними слідами (наприклад, різкими звуковими подразниками) в межах однієї секунди. Короткочасна пам'ять пов'язана з місткістю уваги парнера і, як правило, не перевищує пів секунди.

Довготривала пам'ять пов'язана не тільки з прийняттям нової інформації, але з її ретельною обробкою, встановленням асоціацій з накопиченої інформації.

Важливим прийомом ефективного слухання партнера є невербальне слухання – зчитування міміки, пози, жестів партнера. Невербальне слухання є виявом невербальної комунікації партнерів, яка здійснюється за допомогою образних, немовних засобів (кінестичних, проксемічних, паралінгвістичних, екстралінгвістичних тощо).

Усвідомлення, аналіз комунікативних бар'єрів і шляхів їх уникнення й подолання сприяє досягненню мети та завдань спілкування, ефективній та плідній взаємодії, гармонізації взаємовідносин, налагодженню ділового, здорового психологічного клімату в колективі.

Вправа-практикум «Активне слухання» (В. Федорчук)

ЩО ЗАВАЖАЄ СЛУХАТИ?

- Відсіювання інформації: нашою увагою; нашими почуттями; нашими очікуваннями;
- Наша позиція деформує почуте;
- У нас недостатньо часу, щоб поміркувати
- Ми втрачаємо увагу, коли: інформації забагато; нової інформації замало; нецікаво; нас критикують

АКТИВНЕ СЛУХАННЯ:

- Визнання іншого
- Уважне мовчання
- Запитання
- Перефразування
- Віддзеркалення почуттів
- Відображення змісту
- Пов’язані рефлексії, розмірковування.

Методи активного слухання:
- Пояснення
- Резюме
- Спонукання
- Оцінка/висновки
- Парафразування
- Відображення

Приклади:
Парафразування:
- “Якщо я правильно зрозумів Вас…”
- “Як я розумію, Ви говорите…”
- “На Вашу думку…”
- “Іншими словами, Ви вважаєте…”
- “Ви думаєте…”

Резюме:
- “Те, що в даний момент Ви сказали може означати…”
- “Вашими основними ідеями, як я зрозумів є…”
- “Якщо тепер підрезюмувати сказане Вами, то…”

Спонукання:
- “Що ще Ви можете сказати про це…”
- “Розкажіть мені про це більше…”
- “Яка Ваша думка з цього питання…”

Психолог пропонує учасникам попрактикуватися в активному слуханні. Просить по черзі в кожній парі одному розповісти про якусь подію, а іншому – застосувавши активне слухання, її послухати. Потім помінятися ролями.

Наприкінці влаштовується обговорення: Як Ви себе відчували, коли виступали слухачем? А коли Вас слухали із застосування технік активного слухання?

Практика роботи з МАК «Перетворення втоми в ресурс» (О. Шабловська)



Відчуваєте втому? Думаєте що вигорання вже близько? Давайте ближче познайомимо вас з Метафоричними асоціативними картками!

Техніка «Перетворення втоми в ресурс» спрямована на допомогу з вигоранням, переживанням кризових ситуацій.

Допоможе вам глибше усвідомити ваші переживання, емоції та налагодити контакт з собою.

Вам знадобляться колоди метафоричних карт «Образ жінки» та «В пошуках сенсу».

Вам потрібно вибрати у відкриту з колоди «В пошуках сенсу» одну карту яка відповідатиме на питання:

- Мій стан та емоції які я в собі приймаю і усвідомлюю.

Подивіться на карту і подумайте про що для вас ця карта, з яким періодом асоціюється, як ця карта стосується вас, що хочеться змінити в карті. Подумайте як ви приймаєте себе через призму ваших відповідей.

Наступна, друга карта, вибрана у відкриту з колоди «Образ жінки» , або «Образ чоловіка» має відповідати на питання:

- Емоції і стан який я в собі не розумію і не дозволяю собі в ньому бути, і подавляю.

Огляньте цю карту, уважно подивіться про що вам вона, що ви бачите, як вона пов'язана з вами, з вашими станами. Подумайте що може допомогти проживати ці емоції, що треба тут дозволити.

Огляньте дві карти разом і подумайте що ви можете винести з цих двох карт разом.

Далі ми можемо взяти додатково картки з колоди «В пошуках сенсу» ви можете в закриту витягувати по карті відповідаючи на питання:

Перша картка – Що допоможе мені наповнитись ресурсами для подолання ситуації?

Дістаєте карту і аналізуєте її зміст і як її відповідь може стосуватись вас.

Друга карта – Що допоможе мені осягнути свої потреби?

Дістаєте наступну картку і так само проаналізуйте її.

Третя картка – Що допоможе вам зберегти свій стан легкості?

Відкриваєте картку і аналізуєте її зміст.

Віримо, що досліджуючи себе ви знайдете відповіді на ваші питання!

Рефлексія заходу

Учасники по колу розповідають, що нового, цінного, цікавого дізналася, що сподобалося, чи будуть використовувати отримані знання у сімейному житті. Кожен учасник висловлюється, з яким настроєм залишає заняття і що може побажати собі, своєму партнеру та всім іншим учасникам групи на найближчий тиждень.

ЗАХІД № 6

Мета: інформувати про критичні точки у стосунках, що призводять до непорозумінь; стимулювати до відкритої комунікації; ознайомити із технікою «Я-повідомлення» та розвивати навичок її використання у спілкуванні з партнером; допомогти опанувати навички конструктивного вирішення проблем і подолання перешкод на шляху до цілі.

Привітання

Інформ-повідомлення «Критичні точки у стосунках» (Г. Могильник, М. Яцухненко)

Чотири «вершники апокаліпсису» у стосунках

Психотерапевти Джон і Джулі Готтмани багато років спостерігали за подружжями у своєму дослідницькому проєкті «Love Lab».

Вони виявили чотири патерни поведінки, які найчастіше передують розриву. Джон Готтман після спостереження за парами без звуку міг передбачати з точністю 93%, чи закінчиться стосунок розлученням.

Готтмани назвали деструктивні патерни поведінки «вершниками апокаліпсису»: якщо не помічати їх вчасно, вони повільно «знищують» близькість в парі. Далі розберімо кожен з них.

1. Критика

Критика є не просто висловленням невдоволення, а нападом на особистість.

Вона може звучати через узагальнення («завжди», «ніколи»), мати звинувачення і підтекст: «З тобою щось не так».

- «Ти завжди думаєш лише про себе!»
- «Ти ніколи мені не допомагаєш!»

Партнер/ка, який/а чує критику, сприймає її як загрозу.

При появі реакції «бий або біжи» розмова перетворюється на бій або мовчазну війну.

Готтмани пропонують до кожного «вершника апокаліпсису» антидоти: наприклад, замість критики можна використовувати я-повідомлення та прохання, говорячи про почуття, а не про провину:

- «Я засмутилась/вся, коли ти не прийшов/ла вчасно» замість «Ти знову підвів/вела мене»;
- «Будь ласка, будь уважніша/ий, коли ми обговорюємо важливі речі» замість «Ти ніколи мене не слухаєш!».

2. Зневага та знецінення (презирство, сарказм, насмішки)

Це найбільш руйнівний вершник. Знецінення говорить: «Я над тобою. Я кращий/а за тебе».

Партнер/ка у цей момент не просто засмучується, а відчуває сором і провину.

Така отрута для емоційного зв'язку руйнує повагу, без якої стосунки не витримують навіть буденних конфліктів:

«О, звісно, ти ж у нас найрозумніший/а!».

Часто подібна комунікація супроводжується закочуванням очей, насмішками, іронічним тоном.

Антидотом до зневаги та знецінення може стати плекання вдячності та визнання. Важливо помічати хороше, навіть у дрібницях:

- «Дякую, що допоміг/могла»;
- «Мені приємно, коли ми проводимо вечір разом».

Повага є обов'язковим елементом здорових стосунків в парі.

3. Захисна позиція

Захисна позиція може здаватися рятівним колом, коли ми не слухаємо партнера/ку, а виправдовуємося, ображаємося або зображаємо себе невинною жертвою. Ми можемо відчувати себе атакованими, навіть якщо партнер/ка просто висловлює потребу, і реагувати так:

- «А я що, винен/на?»
- «Ти сам/а мене спровокував/ла!»

Але захисна позиція не рятує, а наглухо закриває двері до діалогу.

Замість пошуку рішення обидва залишаються у стані образи: ?«Це я - правий/а, а ти - ні».

Антидотом до захисної позиції є визнання принаймні частини своєї відповідальності, що може зняти трохи напруги.

- «Я справді зреагував/ла на це різко, вибач».

4. «Кам'яна стіна» (емоційне закриття, мовчанка)

Часто кам'яну стіну можуть плутати з байдужістю, але вона є ознакою емоційного перевантаження.

Людина не може більше бути в контакті і слухати, бо тіло реагує як на загрозу: підвищується тиск, пульс, активізується симпатична нервова система.

У цьому стані партнер/ка просто не можуть чути чи емпатійно реагувати. Будь-яке слово сприймається як удар:

- «Мені все одно»;
- «Роби, що хочеш».

Такі реакції можуть супроводжуватися подальшим мовчанням, відвертанням, виходом з кімнати, байдужим поглядом.

Антидотом до такого патерну поведінки може бути пауза і саморегуляція:

- «Мені треба кілька хвилин, щоб заспокоїтись і обдумати сказане. Я повернусь до розмови пізніше».

Важливо потім дійсно повернутися!

Готтмани зазначають: «Кінець стосунків визначають не конфлікти, а те, як ви з них виходите».

Будь ласка, розпізнавайте «вершників» у своїх стосунках. Це дозволить дати шанс на дорослу, теплу і чесну розмову з людиною, яку ти обрав/ла.

Практикум « Формула відкритої комунікації» (А. Паливода)

Спочатку психолог ознайомлює учасників із особливостями розпізнавання «емоції», «факту», «потреби», «прохання», далі дає інформацію про формулу відкритого діалогу. Та пропонує попрактикувати у парах для її відпрацювання.

Комунікація — це навичка, яку можна тренувати. Використовуючи я-повідомлення та різні психологічні техніки, ви зможете створити простір для більш глибокого розуміння та підтримки у стосунках. Це процес, що потребує часу та усвідомленості, але кожен крок до ясності і відкритості приносить значущий результат.

Уявіть, що наша комунікація — це міст між двома берегами. Щоразу, коли ми неправильно добираємо слова, не враховуємо свої потреби чи почуття іншого, міст слабшає. Але якщо будувати його з розумінням і емпатією, стосунки стають міцними та надійними.

Один із таких "будівельних інструментів" — це модель "Емоція, факт, потреба, прохання", що базується на методі ненасильницької комунікації (ННК). Цей підхід допомагає уникати конфліктів і відкривати новий рівень порозуміння.

Основні складові моделі:

1.Емоція. Почніть з того, щоб описати свої почуття. Це допомагає уникнути звинувачень і створює простір для відкритого діалогу.

2.Факт. Додайте конкретну інформацію про те, що сталося, без перебільшень або узагальнень.

3. Потреба. Поясніть, чому це для вас важливо, і яку потребу хочете задовольнити.

4. Прохання. Сформулюйте чітке та зрозуміле прохання до іншої сторони, щоб вирішити ситуацію або отримати підтримку.

Приклади застосування.

- Замість: "Ти завжди мене ігноруєш!"
- "Я відчуваю сум, коли ти не відповідаєш на мої питання, тому що для мене важливо відчувати, що мене чують. Чи можеш ти приділяти кілька хвилин для відповіді, коли я звертаюся до тебе?"
- Замість: "Ти завжди спізнюєшся!"
- "Я відчуваю роздратування, коли ти приходиш пізніше, ніж обіцяєш, тому що для мене важливо поважати домовленості. Чи можеш повідомляти мене заздалегідь, якщо не встигаєш?"

Чому це корисно? Бо це:

-Знижує рівень напруги у спілкуванні.

- Сприяє кращому розумінню почуттів і потреб одне одного.

-Формує культуру конструктивного вирішення конфліктів.

Практична частина вправи:

Як практикувати самостійно?

Оберіть ситуацію, яка викликає у вас незадоволення.

Розпишіть її за прикладом:

1. Емоція: Що ви відчуваєте?
2. Факт: Що сталося конкретно?
3. Потреба: Чому це важливо для вас?
4. Прохання: Що людина для вас може зробити?



Спробуйте висловити це у спокійній манері, використовуючи «Я-повідомлення»

Для закріплення результату ефективно використовувати формулу Я-повідомлення: «Я відчуваю», «Для мене важливо», «Мені цінно…».

(Психолог Анна Паливода)

Інформаційне повідомлення «Я-речення» (Г. Зарічна)

Мета: ознайомити учасників із відмінностями між Я-посланнями та Ти-посланнями. Дати змогу попрактикуватися у доброзичливій комунікації в сімейній парі.

«Я-речення», «Я-послання» чи «Я-речення» - це форма м'якого прохання, обґрунтуванням якого є опис людиною свого стану.

4 кроки для побудови «Я-висловлювання»

1. Опис емоцій, які виникли у зв'язку з неприйнятною поведінкою («Я відчуваю...», «Я не знаю, що і сказати...», «У мене виникла проблема...»);

2. Опис самої неприйнятної поведінки («Коли я бачу, що ...», «Коли це відбувається...», «Коли я потрапляю у таку ситуацію...»);

3. Пояснення, чому ситуація викликає такі емоції («Тому що ...»)

4. Зрозуміло і точно сформульоване побажання та прохання щодо очікуваного результату («Я просив би тебе...», «Я буду вдячний тобі, якщо...»).

«Я -повідомлення»:

- виражають наші почуттями
- допомагають нам уникнути звинувачення або нападу
- складаються з трьох частин:

ФОРМУЛА «Я-ВИСЛОВЛЮВАННЯ»

Я відчуваю …. (відчуття)

Коли …… (ситуація, причина)

Побажання ….. (висновок).

Далі психолог наводить приклади перекодування «Ти-повідомлень» на «Я-повідомлення»

Ти не готовий до ... - Я знаю що разом ми зможемо ...

Ти нічого не зробив - Я бачу, що у нас є проблема, але сподіваюсь що ...

Ти грубіяниш - Я відчуваю що тобі важко, але вірю що

Ти мене втомив - Я втомився, був поганий день.

Ти нічого не розумієш - Я це сприймаю так ...

Ти не пам'ятаєш - Дозволь мені згадати ...

Ти кажеш дурню — Мені неприємно чути те, що ти зараз сказав

Ти не здатний... - Мабуть, це важко, але ....

Ти погано ... - Я хочу зрозуміти тебе, твої вчинки, слова

Ти не охайний - Я бачила (уявляю) тебе в гарному одязі, тобі личить

Психолог пропонує обговорити типові фрази та змінити їх з Ти-висловлювань на Я-висловлювання.

Вправа «Вчуся говорити «Я» (авторська вправа)

Психолог пропонує трансформувати типові фрази через «Я-висловлювання».

Спочатку учасники пригадують, які слова і фрази у спілкуванні з партнерами є образливими, а далі в групі намагаються придумати, як їх можна трансформувати за допомогою «Я-висловлювання».

Вправа «Мої перешкоди»(групова робота) (О. Креденцер)

Мета вправи: опанувати навички конструктивного подолання перешкод на шляху до цілі.

Інструкція: «Зараз я пропоную одному з вас сісти у центрі нашого кола та оголосити яку-небудь мету, яку він хоче досягти. Іншj учасники групи будуть по черзі називати можливі перешкоди або складнощі, які можуть виникнути на шляху до визначеної мети. Завдання головного учасника – назвати, яким чином він може подолати визначену перешкоду.

Після його відповіді – слово надається тому, хто визначив цю перешкоду, він також називатиме можливі шляхи подолання такої ситуації, після чого група визначає – чий варіант розв'язання цієї ситуації є кращим.

Потім наступний учасник називає іншу можливу перешкоду, яка може заважати досягненню цілі, поки всі учасники групи не висловляться.

Кожен з вас має побувати у ролі головного учасника - на це відводиться 10 хвилин, часу на довгі роздуми у Вас не буде, ймовірно, Вашою відповіддю буде те, що перше спадає вам на думку».

Обговорення після виконання вправи всіма учасниками.

Рефлексія заходу

Учасники по колу розповідають, що нового, цінного, цікавого дізналася, що сподобалося, чи будуть використовувати отримані знання у сімейному житті. Кожен учасник висловлюється, з яким настроєм залишає заняття і що може побажати собі, своєму партнеру та всім іншим учасникам групи на найближчий тиждень.

ЗАХІД №7

Мета: обговорити міфи про стосунки; ознайомити із технікою пошуку приємних подій та щасливих моментів у житті; ознайомити із етапами активного слухання та відпрацювання правил ефективного слухання; розвивати комунікативні навички учасників, сприяти формуванню їх навичок рефлексії, самоаналізу; сприяти встановленню довіри до себе і світу, підвищенню віри і впевненості в собі та у своєму партнері; мотивувати до особистісного саморозвитку і вдосконалення.

Привітання

Вправа-практикум «Міфи та факти про стосунки» (Г. Могильник, М. Яцухняк)

Слово психолога: «Любов, яку ми віддаємо та відчуваємо, залежить від нашої здатності бути присутнім, уважним, чутливим і реактивним стосовно іншої людини. Це вміння є клеєм людського суспільства: воно забезпечує виживання нашого виду та здоров'я і щастя кожної окремої особи», - зазначає Брюс Д. Перрі.

Стосунки – це складна та багатогранна тема, яка обросла безліччю шкідливих міфів. Розгляньмо найпоширеніші з них.

Психолог пропонує обговорити кожен міф, учасники висловлюють свої думки, а потім психолог зачитує факт (правдиве твердження).

Міфи	Факти
МІФ. Справжнє кохання виникає з першого погляду і триває вічно.	Кохання часто розвивається поступово, і потребує зусиль обох партнерів для підтримки. Звичайно, бувають випадки кохання з першого погляду, але зазвичай це скоріше сильне захоплення, яке з часом може перерости в справжнє кохання, а може й згаснути.
У здорових стосунках не буває конфліктів.	Конфлікти є нормальною частиною будь-яких стосунків. Важливо навчитися слухати та чути один одного, йти на компроміси та шукати спільні рішення у вирішенні конфліктних ситуацій.
Якщо партнер мене дійсно любить, то має знати мої думки та бажання та розуміти з півслова.	Ми не вміємо читати думки, хоча часто хотілось би. Важливо відкрито говорити про свої потреби та бажання. Якщо ти прагнеш розуміння партнера/ки, навчися чітко та зрозуміло висловлювати свої думки та почуття, у т. ч. через «я-повідомлення».
«Ревнує - значить любить», або ревнощі - обов’язковий елемент стосунків.	Ревнощі часто є проявом невпевненості (як в собі, так і в партнерові/ці) та можуть руйнувати стосунки. Здорові стосунки будуються на довірі та повазі. Якщо ти відчуваєш ревнощі, важливо розібратися в їх причинах та навчитися обходитися з цим почуттям.

Протилежності притягуються.	Дослідження показують, що ми здебільшого обираємо партнерів, які схожі на нас за цінностями, інтересами та навіть особистісними якостями. Звичайно, у стосунках можуть бути відмінності, але важливо, щоб партнери мали спільні погляди на важливі речі.
Якщо ти в стосунках, маєш себе повністю присвячувати партнеру, бо бажання мати особистий простір шкодить їх розвитку.	Важливо зберігати баланс між особистим простором та спільним часом. Дослідження показують, що пари, які мають власний простір та інтереси, а також проводять час разом, мають більш гармонійні стосунки.
Тривалі стосунки забирають багато енергії, і краще жити самому/ій.	Шлюб може позитивно впливати на тривалість життя. Люди, які перебувають у гармонійних стосунках, як правило, живуть довше, ніж ті, хто не одружений або розлучений.

Хоча якщо в стосунках присутні неповага, насильство, знецінення партнера/ки тощо, такі стосунки навряд чи позитивно впливатимуть на людину.

Бережімо один одного та цінуймо в стосунках. Зараз це так важливо для усіх нас 💚.

Техніка «У пошуках щастя – 20 горошин» (Л. Малиновська)

Проста психологічна техніка, яка допомагає бути щасливим

Щастя – це не подія, а спосіб бачити світ.

У сучасному світі, де щодня ми стикаємося з викликами, стресами та інформаційним шумом, дуже легко втратити відчуття радості. Але є одна проста техніка, яка допомагає повернути фокус уваги на позитив – і називається вона «20 горошин».

Суть техніки

Ця методика базується на простому принципі: навчитися помічати приємні дрібниці у повсякденному житті. Для цього вам знадобиться 20 невеликих предметів – це можуть бути горошини, квасолини, ґудзики або намистинки.



Як це працює?

1. Вранці покладіть 20 горошин у кишеню або гаманець.

2. Протягом дня, коли трапляється щось приємне – сонячна погода, усмішка продавця, смачний обід, добрі слова – подякуйте подумки (або фактично) і перекладіть одну горошину в іншу кишеню або відділ. (або фактично)

3. Увечері порахуйте, скільки позитивних моментів ви помітили. Якщо менше 20 – це сигнал, що варто більше звертати увагу на хороше. Якщо більше – чудово! Ви вже на шляху до щасливішого життя.

Чому це працює?

- Ми часто фокусуємося на проблемах, ігноруючи дрібні радощі.

- Техніка «20 горошин» тренує мозок помічати позитив, що поступово змінює загальне сприйняття реальності.

- З часом ви почнете бачити більше доброго навколо – і це не магія, а нейропсихологія: увага формує досвід.

Висновок: Щастя – це не щось далеке чи недосяжне. Це здатність бачити красу в простому: у ранковій каві, у доброму слові, у теплому сонці. Техніка «20 горошин» – це ваш щоденний тренажер радості.

Вправа «Замість критики обираю себе»

Ми не боремось з собою. Ми – за рахунок одних якостей (що сприятимуть нашому більшому благополуччю), переважаємо інші якості (які нам менш помічні). На зображеннях маленькі приклади, як це може працювати.

Психолог пропонує прослухати інформацію, обговорити її у групі, спробувати застосувати позитивні трансформовані висловлювання замість звичних самокритичних та контролюючих висловів.

Негативні дії, висловлювання	Що можна зробити:
Замість самокритики:	1) попроси підтримки у тих, хто тебе любить; 2) заміни «я зіпсувала» на «я вчусь»; 3) помічай, що вийшло добре: будь вдячною собі за це; 4) зміни тон внутрішнього голосу на дружній.
Замість негативізму:	1) менше новин, більше природи, мистецтва; 2) оточуй себе тими, хто вміє помічати добре, світле, надихаюче; 3) використовуй «і»: «і важко, і все одно зроблю це»; 4) цілеспрямовано помічай хороше.
Замість гіперконтролю:	1) тренуй прийняття неідеального; 2) вчись зосереджуватися на процесі; 3) поекспериментуй з наміром «зорієнтуватися на місці»; 4) доручи комусь іншому щось не дуже важливе.
Замість імпульсивності:	1)навчись вивільняти енергію через тіло; 2) вивчи свої тригери: що викликає імпульси негайно діяти; 3) записуй свої наміри, перечитуй їх на наступний день; 4) правило «20 секунд перед дією» (дай собі 20 секунд, щоб відповідати, є вірогідність, що передумаєш гостро реагувати на стрес-чинник).
Замість застрягання	1) прийми, що зупинки на шляху неминучі; 2) відмовся від ідеалізації цього процесу / речі / людини; 3) розбавляй дні новими враженнями; 4) не чекай, доки «відпустить»: продовжуй жити життя.

Групове обговорення: Які поради можете взяти і втілити у своє життя?

Вправа-практикум «Розробка правил ефективного слухання» (Л. Гриценок)

Правила активного слухання

Внутрішній стрижень активного слухання — перемикання себе (думок, почуттів, стану) на співрозмовника (на його думки, почуття, стан).

Зовнішніми ознаками активного слухання є:

-вияв зацікавленості, участі;

- готовність надати підтримку;

- прагнення повністю зрозуміти співрозмовника.

Подумайте, якими способами ви могли б активно слухати співрозмовника, показуючи це за допомогою: мови тіла; голосу, інтонації; підбадьорливих слів.

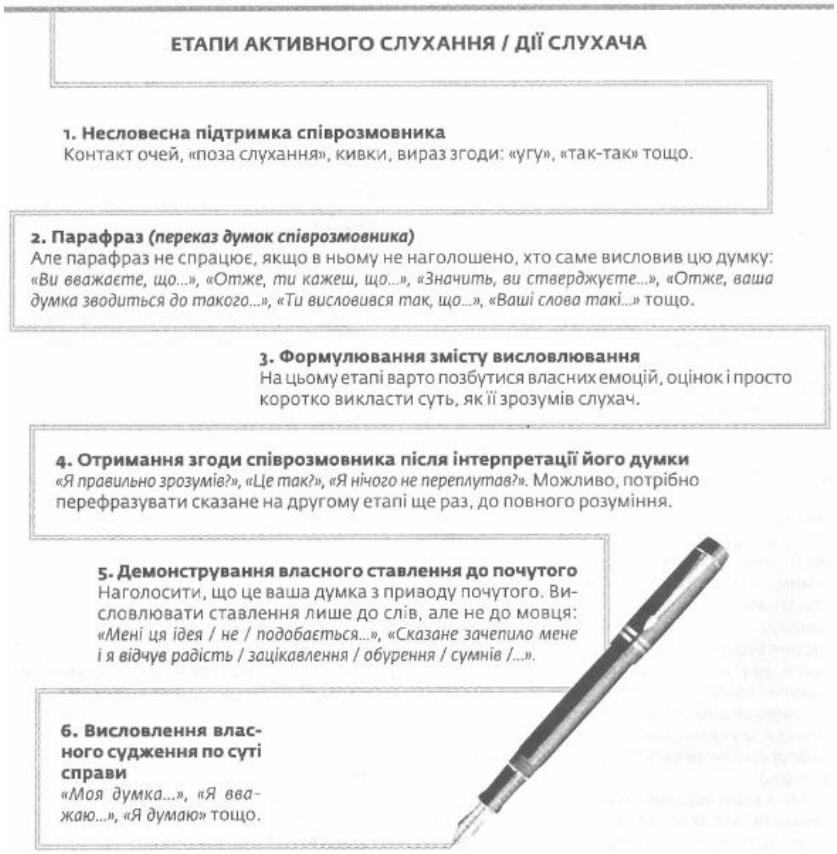
Основні рекомендації щодо використання активного слухання

• Давайте співрозмовнику, як є умови, можливість виговоритися.

• Виявляйте вашу зацікавленість за допомогою мови тіла під час особистого спілкування.

Далі психолог пропонує розширити список рекомендацій, залучає учасників до спільного складання пам’ятки про «Правила уважного слухання та ефективного спілкування»

Наприкінці вправи кожен учасник отримує пам'ятку «Етапи активного слухання», яку він може доповнити основними рекомендаціями з напрацьованих ідей.



Отже, існують такі основні правила ефективного слухання:

1. Уміти виявляти повагу до співрозмовника.
2. Уміти підкреслювати щирий інтерес.
3. Запам'ятовувати імена співрозмовників.
4. Уникати зайвих суперечок.
5. Не зловживати критикою і засудженням інших.
6. Уміти бути вдячним слухачем і вислуховувати співбесідника до кінця.
7. Поважати думку інших.
8. Уникати наказового тону й указівок.
9. Підбадьорювати співрозмовника за допомогою вербальних і невербальних засобів.

Запитання до учасників

- Які з них вам видаються найлегшими? Найважчими? Найважливішими?

Вправа-рефлексія «Що допомагає Вам вірити у себе?» (авторська вправа)

Психолог пропонує скласти список справ, завдань, відчуттів, подій, що допомагають кожному учаснику вірити у себе.

Після того, як всі дадуть відповідь, пропонує скласти універсальний список справ, що допоможе підвищити віру у себе будь-кому.

Далі пропонує у парах обговорити списки подій, випадків, як партнери можуть підтримати один одного, щоб підвищити віру і впевненість у себе.

Психолог пропонує подумати, що протягом найближчого часу кожен може зробити для свого партнера, щоб підтримати його словом, ділом, поглядом.

Звершує вправу побажанням до учасників: «Вірте у себе і у партнера!»

Вправа «Рефлексія тижня» (Г. Могильник, М. Яцухненко)

Кінець тижня - вдалий час порефлексувати над тим, як протікає наше життя.

Спробуйте бути уважним/ою до себе, візьми собі трохи часу на спокійне усамітнення зі своїми думками та відчуттями.

Запитання нижче допоможуть сфокусуватися на цінному й побачити важливе навіть попри складні часи. Відповідайте на них неспішно, зосереджуючись на відчуттях:

- Що зворушило мене цього тижня?
- Коли я відчував/ла спокій чи полегшення?
- Хто або що мене підтримало, навіть якщо я не просив/ла?
- Який момент був теплим, навіть дуже коротким?
- Що мене здивувало або навчило?
- У які моменти я був/ла добрим/ою до себе чи до когось іншого?
- Що я зробив/ла, щоб подбати про своє тіло?
- Що упродовж тижня давало мені відчуття сенсу чи вдячності?
- Який випадок/подія/маленька річ нагадала мені, що життя триває?
- Що б я хотів/ла повторити ще раз?

Ви можете доповнити список питань своїми і ставити собі їх щотижня у зручний час. Нехай ваші вихідні будуть затишними!

Рефлексія заходу

Учасники по колу розповідають, що нового, цінного, цікавого дізналася, що сподобалося, чи будуть використовувати отримані знання у сімейному житті. Кожен учасник висловлюється, з яким настроєм залишає заняття і що може побажати собі, своєму партнеру та всім іншим учасникам групи.