

здійснити світоглядно-диспозиційний пошук емоційного змісту та через колір «прочитати» задум асоціацій і їх вплив на сферу емоційного самопочуття.

Таким чином, колір набуває значення в контексті, в діалозі під час певної конкретизації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Опанасюк І. Роль кольору в осмисленні підлітками власного емоційного контексту та його змін під впливом психотравмуючих обставин. *Психологія: реальність і перспективи* : зб. наук. пр. Рівненського держ. гуманіт. ун-ту. / [упор. Р. Павелків, Н. Корчакова]. Рівне, 2024. Вип. 22. С. 86-93.
2. Фалько Н., Гармаш Д., Браславська І. Мандала як засіб психотерапії. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія : психологічні науки, 2017. Вип. 2. Том 3. С. 32-36. URL: [http://pj.kherson.ua/file/2017/psychology02/ukr/part 3/7.pdf](http://pj.kherson.ua/file/2017/psychology02/ukr/part%203/7.pdf)
3. Яценко Т., Калашник І., Чернуха І. Арт-терапевтичні технології в роботі психолога. Київ : Марич, 2009. 68 с.

ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАСОБИ ПІДВИЩЕННЯ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ КОНСУЛЬТАНТА

Паркулаб О.Г.

Прикарпатський національний

університет імені Василя Стефаника

oksana.parkulab@pnu.edu.ua

Консультативна зустріч передбачає спілкування з клієнтом не тільки за допомогою слів, поєднаних у висловлення, а також використання невербальних засобів, за допомогою яких відбувається від 40 до 80 % комунікації. У сприйнятті сповіді клієнта, ставленні до співрозмовника, до його поведінки, у терапевтичних взаєминах між консультантом і клієнтом соматичні знаки (вираз обличчя, поза, жести, погляди, рухи тіла тощо) часто набагато виразніші, ніж словесне

мовлення. Ці маркери невербальної поведінки переважно поза контролем свідомості й відбивають психічні стани та реакції людини, тоді як у мовленні останні виражають через мовні знаки, що пов'язані зі свідомістю і вживання яких контролюється нею. Відтак невербальна інформація здебільшого правдивіша за ту, що виражена словами, тому ми їй довіряємо більше, ніж словесній. Консультантові потрібно виробляти в собі звичку свідомо аналізувати цю «мову» клієнта, довести її використання до автоматизму. Алан Піз – відомий експерт в галузі комунікації, дослідник людських стосунків і засновник теорії «мови тіла» в маркетингу рекомендує виділяти на це щодня бодай 15 хвилин [1]. Фахівцям допомагаючих професій так само варто тренувати навички невербальної комунікації, щоб не відчувати труднощів під час бесіди з різними категоріями клієнтів й уміти «читати» цю мову в їх поведінці.

Зважаючи на те, що успіх консультування певною мірою залежить від невербальної компетенції консультанта, ми пропонуємо майбутнім психологам навчальне завдання на покращення цієї навички. Для цього треба провести цілеспрямоване спостереження в буденних умовах і зробити психологічний аналіз невербальної поведінки двох людей, за якими велося спостереження упродовж години. Для аналізу поведінки рекомендовано використовувати методичну розробку “Схема спостереження: невербальна комунікація”.

Інструкція до виконання практичного завдання: використовуючи *техніку цілеспрямованого підслуховування*, зробити письмовий аналіз буденного спостереження за схемою:

1. Описати спостереження.
2. Виокремити фрагменти, в яких відображено зміст невербальної поведінки.
3. Інтерпретувати фрагменти опису невербальної поведінки.
4. Зробити висновки на основі описаного спостереження.

Загальні рекомендації до організації спостереження: в школі, поліклініці, кафе, салоні краси й т.п. місцях розташуйтеся так, щоби слухати (і частково бачити) двох людей, які спілкуються. Виконуючи це завдання, ви не

порушите правил етикету, якщо будете лише спостерігати *процес* взаємодії, не звертаючи уваги на *зміст*. Коли ви знаходитесь у ситуації, що дозволяє вам ненав'язливо слухати і спостерігати, зверніть увагу на те, як люди між собою розмовляють.

А) Спершу відзначте свої безпосередні враження: хто більше говорить? Хто більше проникнутий розмовою?

Б) Відповідаючи на ці питання, вкажіть на ознаки, які підтверджують ваші висновки. При цьому зверніть увагу на мову тіла співрозмовників, їхні жести, вираз обличчя, рухи, тембр голосу, швидкість мови тощо – тобто на все, крім слів та їх значень. Допоможе вам розроблена нами схема спостереження:

1. Яка послідовність рухів або інтерацій спостерігається у співрозмовників? Наприклад, коли один нахилиється вперед, інший теж, зазвичай, нахилиється або навпаки, відхиляється.
2. Які невербальні канали найбільше задіяні (руки, постава, зміна темпу мови тощо)?
3. Чи помітили ви якусь тенденцію в одного (або в обох) співрозмовників? Наприклад, зберігалася нерухомість стосовно іншого, пасивність тощо.
4. Наскільки вербальна комунікація кожного співрозмовника відповідала невербальній?
5. Чи підтверджує спостереження за мовою тіла ваші попередні враження? (див. п. А)). Що саме в поведінці одного (або обох) співрозмовників змінило ваші враження?
6. Спробуйте передбачити, що далі будуть робити співрозмовники (наприклад, якщо вони сперечаються, хто з них змінить свій погляд; якщо вони діляться враженнями з приводу якоїсь події, то хто з них змінить тему розмови).
7. Зробіть загальний висновок про спостереження.

За даними американських дослідників у галузі спілкування, невербальне спілкування, таке як вираз обличчя, поза та зоровий контакт, становлять значну

частину повідомлення, яке ми передаємо [2]. Комунікаційна модель 7-38-55 Альберта Мехрабіана свідчить, що приблизно 55 % інформації ми отримуємо від невербальних знаків (міміка, жести), які супроводжують мовленнєвий контакт, 38 % дають нам голос, висота тону, тембр і тільки 7% розуміння почуттів і ставлень залежать від змісту сказаного. Головною умовою ефективної комунікації в психологічному консультуванні та терапії є узгодженість або конгруентність між цими трьома частинами повідомлення, що надходять від консультанта. В іншому разі, якщо вербальні і невербальні сигнали будуть суперечити один одному, то це може спричинити розгубленість, збентеженість чи роздратування в клієнта.

Зі сказаного робимо висновок: ми передаємо значну кількість інформації тоном і мовою тіла, тому звертати увагу на те, як щось сказано, так само важливо, як і на обрані слова. «Мова тіла» має гармонізувати з вербальним мовленням, доповнювати та підсилювати його, внаслідок цього довіра до психолога буде зростати. Ця ж мова може заохочувати клієнта до активного спілкування, до відкритості й відвертості. Підвищення обізнаності про невербальні навички та важливість їх використання покращить стосунки між консультантом і клієнтом та якість психологічної допомоги в умовах воєнного та повоєнного періодів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1) Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Київ : КМ-Букс, 2023. 416 с.
- 2) Pawlikowska, T., Zhang, W. J., Griffiths, F., van Dalen, J., & van der Vleuten, C. Verbal and non-verbal behavior of doctors and patients in primary care consultations—How this relates to patient enablement. *Patient Education and Counseling*. 2012. 86(1), 70–76.

ЧИННИКИ АДАПТАЦІЇ ДО РОЗВИТКУ У ВІЙСЬКОВИХ ЛЬОТЧИКІВ

Пасько Ю.П.

Полтавський національний університет