

Міністерство освіти і науки України
Західноукраїнський національний університет
Соціально-гуманітарний факультет
Кафедра психології та соціальної роботи

ПАНТЕЛЕЙМІН ЮЛІЯ ІВАНІВНА

**ВПЛИВ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ НА СТРУКТУРУ
КОМУНІКАТИВНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ СТУДЕНТІВ-
ПСИХОЛОГІВ**

спеціальність 053 «Психологія»
освітньо-професійна (наукова) програма

кваліфікаційна робота за освітнім ступенем «бакалавр»

Виконала студентка
групи ПС-41
Пантелеймін Ю.І.

(підпис)

Науковий керівник:
к.ф.н., доцент
Васильків О.В.

(підпис)

Кваліфікаційну роботу
допущено до захисту
«__» _____ 2026 р.

Завідувач кафедри

(підпис)

Тернопіль - 2026

АНОТАЦІЯ

Пантелеймін Ю. І. Вплив невербальної комунікації на структуру комунікативних компетентностей студентів-психологів. - Рукопис.

Дослідження на здобуття освітнього ступеня «бакалавр» за спеціальністю 053 Психологія, освітньо-професійна програма «Психологія» - Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, 2026.

У роботі здійснено теоретичний аналіз комунікативної компетентності фахівця соціономічної сфери та невербальної комунікації як специфічного виду міжособистісної взаємодії. У першому розділі розкрито психологічну сутність і структуру комунікативної компетентності, схарактеризовано кінесичну, проксемічну та паралінгвістичну підсистеми невербаліки, а також проаналізовано вплив невербальних компонентів на ефективність професійної діяльності психолога. У другому розділі представлено результати емпіричного дослідження, проведеного на вибірці студентів-психологів різних курсів. Виявлено позитивну динаміку невербальної чутливості та раціонального каналу емпатії від молодших курсів до старших, встановлено статистично значущі кореляційні зв'язки між точністю декодування невербальних сигналів, емпатійними здібностями та комунікативними схильностями. У третьому розділі обґрунтовано програму соціально-психологічного тренінгу з розвитку навичок невербальної взаємодії та сформульовано практичні рекомендації щодо вдосконалення невербальної експресії й перцепції у процесі фахової підготовки психологів.

Ключові слова: невербальна комунікація, комунікативна компетентність, студенти-психологи, емпатія, невербальна перцепція, соціально-психологічний тренінг, супервізія.

ANNOTATION

Panteleimin Yu. I. The Influence of Nonverbal Communication on the Structure of Communicative Competencies of Psychology Students. - Manuscript.

Research for obtaining a Bachelor's degree in specialty 053 Psychology, educational and professional program «Psychology» - West Ukrainian National University, Ternopil, 2026.

The paper provides a theoretical analysis of the communicative competence of a socionomic specialist and nonverbal communication as a specific type of interpersonal interaction. The first chapter reveals the psychological essence and structure of communicative competence, characterizes the kinesic, proxemic, and paralinguistic subsystems of nonverbal communication, and analyzes the influence of nonverbal components on the effectiveness of a psychologist's professional activity. The second chapter presents the results of an empirical study conducted on a sample of psychology students of different years of study. A positive dynamic of nonverbal sensitivity and the rational channel of empathy from junior to senior years was found, statistically significant correlations between the accuracy of decoding nonverbal signals, empathic abilities, and communication skills were established. The third chapter substantiates a social-psychological training program for the development of nonverbal interaction skills and formulates practical recommendations for improving nonverbal expression and perception in the professional training of psychologists.

Key words: nonverbal communication, communicative competence, psychology students, empathy, nonverbal perception, socio-psychological training, supervision.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ ТА КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНЬОГО ПСИХОЛОГА.....	8
1.1. Психологічна сутність та структура комунікативної компетентності фахівця соціономічної сфери	8
1.2. Невербальна комунікація як специфічний вид міжособистісної взаємодії	13
1.3. Вплив невербальних компонентів спілкування на ефективність професійної діяльності психолога	18
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ У СТРУКТУРІ КОМУНІКАТИВНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ СТУДЕНТІВ-ПСИХОЛОГІВ.....	23
2.1. Організація та методичне забезпечення емпіричного дослідження ...	23
2.2. Аналіз результатів діагностики рівня розвитку комунікативної компетентності та невербальної перцепції.....	27
2.3. Взаємозв'язок між показниками невербальної комунікації та комунікативними навичками майбутніх фахівців.....	31
РОЗДІЛ 3. ПСИХОЛОГІЧНІ УМОВИ ТА ЗАСОБИ РОЗВИТКУ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ПСИХОЛОГІВ.....	36
3.1. Обґрунтування програми соціально-психологічного тренінгу з розвитку навичок невербальної взаємодії	36
3.2. Практичні рекомендації щодо вдосконалення невербальної експресії та перцепції у процесі фахової підготовки	41
ВИСНОВКИ.....	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	50
ДОДАТКИ	56

ВСТУП

Професія психолога належить до соціономічного типу, де головним інструментом впливу є особистість самого фахівця, де реалізується професійна функція - міжособистісна комунікація. Успішність консультативної, діагностичної чи корекційної роботи залежить не лише від обсягу засвоєних теоретичних знань, а й від того, наскільки точно психолог сприймає невербальні сигнали клієнта і наскільки конгруентно він сам поводить себе в комунікативному просторі. Дослідження останніх років переконливо доводять, що невербальний канал є провідним у передачі емоційної інформації, а його розвиток не відбувається автоматично разом із накопиченням академічних знань [25, 45].

Проблема комунікативної компетентності майбутніх психологів перебуває в центрі уваги багатьох українських дослідників. В. Ф. Казібекова розглядає цей феномен як інтегральну властивість особистості, що поєднує знання, досвід і соціально-психологічні установки [14]. Т. І. Пономаренко акцентує на багаторівневій динамічній природі компетентності, яка в умовах цифровізації набуває нових форм реалізації [32]. М. Ю. Заушнікова доводить, що формування комунікативної компетентності неможливе без позитивної мотивації до контакту та здатності до безумовного прийняття іншого [13]. Водночас аналіз літератури показує, що невербальний вимір компетентності часто залишається на периферії дослідницької уваги, а наявні роботи здебільшого зосереджені на вербальних техніках або загальних питаннях професійного спілкування.

Актуальність теми посилюється тим, що в реальній практиці психолог стикається з необхідністю розпізнавати приховані емоційні стани, долати комунікативні бар'єри та вибудовувати терапевтичний альянс у ситуаціях, де слова і невербальні сигнали клієнта суперечать одне одному. Як показано в роботах П. Екмана, саме через мікровирази обличчя, які тривають частки секунди, відбувається витік справжньої емоційної інформації [11]. Ю. О. Михальчук наголошує, що просторова організація контакту та паравербальні

характеристики голосу є не менш важливими інструментами впливу, ніж лексичний зміст висловлювань [25]. Проте емпіричні дані свідчать, що навіть на старших курсах значна частина студентів-психологів демонструє лише середній рівень невербальної чутливості та комунікативних схильностей, що підсилює необхідність в цілеспрямованому розвитку цих якостей [15, 26].

Таким чином, суперечність між високими вимогами до комунікативної підготовки психолога та недостатньою розробленістю методичних засобів розвитку невербальної складової цієї підготовки тому ми обрали цю тему.

Об'єкт дослідження: комунікативна компетентність майбутніх психологів.

Предмет дослідження: особливості впливу невербальної комунікації на структуру комунікативних компетентностей студентів-психологів.

Мета: дослідження впливу невербальної комунікації на структуру комунікативних компетентностей студентів-психологів та обґрунтування психологічних умов і засобів їхнього розвитку.

Завдання дослідження:

- з'ясувати психологічну сутність і структуру комунікативної компетентності фахівця соціономічної сфери;
- дослідити невербальну комунікацію як специфічний вид міжособистісної взаємодії, що охоплює кінесичну, проксемічну та паралінгвістичну підсистеми;
- визначити вплив невербальних компонентів спілкування на ефективність професійної діяльності психолога, зокрема на побудову рапорту, синхронізацію та управління опором клієнта;
- емпірично дослідити роль невербальної комунікації у структурі комунікативних компетентностей студентів-психологів та проаналізувати взаємозв'язки між відповідними показниками;
- обґрунтувати програму соціально-психологічного тренінгу та практичні рекомендації, спрямовані на вдосконалення невербальної експресії та перцепції у процесі фахової підготовки.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети використано комплекс загальнонаукових та спеціальних методів. *Теоретичні методи* включають аналіз, синтез, порівняння, систематизацію та узагальнення наукової літератури з проблеми. *Емпіричні методи* представлені комплексом психодіагностичних методик: Profile of Nonverbal Sensitivity (PONS) Р. Розенталя, методика діагностики рівня емпатійних здібностей В. В. Бойка, методика діагностики комунікативних та організаторських схильностей (КОС) В. В. Синявського і Б. А. Федоришина. Для *статистичної обробки даних* застосовувався кореляційний аналіз.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що уточнено структуру комунікативної компетентності студентів-психологів через виокремлення в ній перцептивного, афективно-когнітивного та поведінкового компонентів, які по-різному пов'язані з невербальною чутливістю. Виявлено статистично значущі кореляційні зв'язки між точністю декодування невербальних сигналів, окремими каналами емпатії та комунікативними схильностями, причому найтісніший зв'язок зафіксовано з раціональним каналом емпатії та ідентифікацією. Доведено, що стихійного розвитку невербальної перцепції в процесі академічного навчання недостатньо, а розроблена тренінгова програма забезпечує комплексний вплив на всі рівні комунікативної компетентності.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що розроблені програма соціально-психологічного тренінгу та практичні рекомендації можуть бути використані в освітньому процесі закладів вищої освіти для підвищення рівня професійної підготовки майбутніх психологів. Запропоновані матеріали можуть бути інтегровані до змісту фахових дисциплін, використані під час проведення супервізійних зустрічей та тренінгових курсів за вибором.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ ТА КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНЬОГО ПСИХОЛОГА

1.1. Психологічна сутність та структура комунікативної компетентності фахівця соціономічної сфери

Робота психолога належить до того типу професій, де головним знаряддям виступає не прилад і не алгоритм, а сама особистість фахівця, його здатність вибудовувати живий контакт. Саме тому поняття комунікативної компетентності давно перебуває в центрі уваги дослідників, які намагаються зрозуміти, чому за однакового рівня теоретичної підготовки один консультант легко створює атмосферу довіри, а інший залишається для клієнта чужим.

У психологічній літературі накопичилося чимало визначень цього феномену, проте майже всі вони сходяться в головному: комунікативна компетентність не зводиться до простої суми знань чи відпрацьованих навичок, а є складним, інтегративним утворенням особистості.

В. Ф. Казібекова, спираючись на аналіз професійної підготовки майбутніх фахівців, розглядає комунікативну компетентність як «інтегральне, відносно стійке, цілісне утворення, яке виявляється через індивідуально-психологічні особливості поведінки, взаємодії та спілкування» і охоплює сукупність знань, досвіду, особистісних якостей і здібностей [14, с. 64]. У цьому визначенні відразу помітний наголос на стійкості й цілісності: компетентність не є ситуативним умінням, вона вбудована в структуру особистості й проявляється щоразу, коли фахівець вступає в професійну взаємодію.

Подібної думки дотримуються В. Шевчук, М. Тесленко та Л. Клевака, які вказують, що «комунікативна компетентність особистості є багаторівневою психологічною системою, що інтегрує знання, уміння, здібності та особистісні риси, які забезпечують ефективність і успішність соціальної взаємодії» [41, с. 61]. У цій тезі важливим є згадка про багаторівневність, адже вона передбачає,

що компетентність не можна оцінити за однією шкалою - вона має складну внутрішню архітектуру.

Багато авторів намагалися виокремити компоненти, з яких складається ця архітектура. Т. І. Пономаренко, досліджуючи чинники розвитку комунікативної компетентності майбутніх психологів у медійному просторі, наголошує на її багаторівневій динамічній природі [32, с. 74]. Вона звертає увагу на те, що сучасний фахівець повинен бути компетентним не лише в традиційному спілкуванні віч-на-віч, а й у цифровому середовищі, де невербальні сигнали часто редуковані, проте психологічний вплив залишається так само значущим. Наголошує, що комунікативна компетентність має діалогічну природу - її не можна реалізувати поза кооперацією з іншою людиною, що є особливо характерним для професій соціономічного типу [32, с. 69].

М. Ю. Заушнікова, вивчаючи умови формування комунікативної компетентності майбутнього логопеда - ще одного представника соціономічних професій - пропонує розглядати її як «інтегративне психологічне утворення фахівця у галузі спеціальної освіти, який володіє необхідним комплексом знань та вмінь з психології професійного спілкування, є позитивно мотивованим до комунікації, актуалізує позицію безумовного прийняття іншого й ефективно реалізує комунікативну взаємодію в межах свого фаху» [13, с. 70].

У цьому формулюванні варто виділити два принципові моменти. По-перше, мотиваційний вектор - компетентність не може існувати без внутрішньої готовності до контакту, по-друге, настанова на безумовне прийняття, яка перегукується з гуманістичними традиціями в психології і є особливо важливою для роботи з людьми, що перебувають у складних життєвих обставинах.

Коли дослідники переходять від загальних визначень до структурного аналізу, найчастіше вони виокремлюють три базові складові: когнітивну, емоційно-перцептивну та поведінкову. Саме таку модель пропонує В. Ф. Казібекова.

За її даними, когнітивний компонент охоплює соціальне пізнання, рефлексію, знання норм і закономірностей спілкування, емоційний компонент

включає емпатію, гуманістичну настанову, толерантність і емоційну чутливість, поведінковий компонент - це володіння вербальними та невербальними засобами комунікації, а також конструктивними стратегіями розв'язання конфліктів [14, с. 66].

Подібну логіку можна простежити й у роботі М. Ю. Заушнікової, яка розмежовує когнітивний компонент (професійно-комунікативна підготовленість, усвідомлення власного рівня компетентності), емоційно-мотиваційний (комунікабельність, емпатія, установки на взаємодію) та поведінковий (оперування вербальними й невербальними інструментами, подолання комунікативних бар'єрів) [13, с. 71].

Проте деякі автори пропонують складніші моделі. Так, В. М. Федорчук, В. В. Федорчук та Л. М. Комарніцька, розробляючи тренінг комунікативної компетентності для фахівців соціономічного профілю, описують п'ять взаємозумовлених компонентів: мотиваційний (цінності спілкування), когнітивний (мислення, соціальне сприймання), афективний (задоволеність взаєминами, емоційна саморегуляція), поведінковий (оптимальні моделі інтеракції) та особистісний (афіліація, емоційна стабільність) [39, с. 6]. Таке розширення не суперечить трикомпонентній моделі, а радше деталізує її, особливо наголошуючи на ролі мотивації та особистісних рис, без яких навіть добре розвинені когнітивні й поведінкові навички можуть не спрацювати.

Окремо варто зупинитися на емоційно-перцептивному блоці, адже саме він найтісніше пов'язаний із невербальною чутливістю. Тут ключовим поняттям виступає емпатія. Л. Ю. Кримчак, досліджуючи емпатію як професійно важливу якість фахівця з соціальної роботи, пропонує розглядати її як трирівневий конструкт, що включає емоційне співпереживання, когнітивне співрозуміння та емпатійну турботу (діяльнісний відгук) [20, с. 219]. Такий підхід добре узгоджується зі структурою комунікативної компетентності: емоційне співпереживання забезпечує первинний контакт, когнітивне співрозуміння дозволяє проаналізувати мотиви клієнта без втрати об'єктивності, а емпатійна турбота перетворює розуміння на конкретні професійні дії. У професіях типу

«людина-людина» ця тріада є особливо значущою, оскільки фахівець постійно балансує між емоційним включенням і необхідністю зберігати професійну дистанцію.

Специфіка комунікації в соціономічних професіях не вичерпується самою лише емпатією. Ю. О. Луцкевич, аналізуючи ідентифікацію, емпатію та рефлексію як ознаки комунікативної компетентності, наголошує, що адекватність міжособистісного розуміння безпосередньо залежить від розвитку базових механізмів соціальної перцепції [21, с. 33]. У межах діяльнісного підходу спілкування постає як інструмент цілеспрямованого психологічного впливу, що забезпечує не лише обмін інформацією, а й регуляцію поведінки співрозмовника. Ідентифікація дозволяє фахівцеві тимчасово уподібнитися до клієнта, щоб зрозуміти його стан зсередини, емпатія - емоційно відгукнутися на цей стан, рефлексія - усвідомити, як сам фахівець сприймається клієнтом, і скоригувати свою поведінку відповідно до цього зворотного зв'язку [21, с. 34-35].

Саме рефлексивний компонент часто виявляється недостатньо розвиненим у студентів-початківців, що підтверджують емпіричні дані: значна частина майбутніх психологів демонструє низьку здатність до ідентифікації з партнером, що блокує можливість глибокого психологічного контакту [41, с. 63].

Окрім власне перцептивних механізмів, професійна комунікація в соціономічній сфері має ще одну характерну рису - асиметричність ролей. Психолог, соціальний працівник, педагог за визначенням перебувають у позиції того, хто надає допомогу, і це накладає на них додаткову відповідальність за якість контакту. У практикумі з тренінгу комунікативної компетентності за редакцією В. М. Федорчука підкреслюється, що основою психологічного впливу в таких професіях є володіння мікротехнологіями спілкування - техніками активного слухання (з'ясування, перефразування, інтерпретація), асертивністю та здатністю до конструктивного управління конфліктами [39, с. 42]. Ці мікротехнології не є суто вербальними, навпаки, значна частина їхньої

ефективності залежить від того, наскільки точно фахівець зчитує невербальні сигнали співрозмовника і наскільки конгруентно він сам їх подає.

В. Шевчук та її колеги, вивчаючи психологічні особливості комунікативної компетентності майбутніх психологів із різними ціннісними орієнтаціями, виявили, що емоційний інтелект відіграє центральну роль у структурі компетентності. Внутрішньоособистісний аспект емоційного інтелекту (самоконтроль, усвідомлення власних емоцій) дозволяє фахівцеві не втрачати професійну позицію навіть у напружених ситуаціях, а міжособистісний аспект (емпатійний відгук, відкритість до досвіду іншого) створює ту саму атмосферу довіри, без якої неможлива жодна терапевтична робота [41, с. 62]. Отже, емоційна складова комунікативної компетентності виконує подвійну функцію: з одного боку, вона забезпечує точність сприймання стану клієнта, а з іншого - захищає самого фахівця від передчасного виснаження.

Підсумовуючи теоретичний аналіз, можна сказати, що комунікативна компетентність фахівця соціономічної сфери - це не статична риса, а динамічна система, яка інтегрує знання, емоційний досвід і поведінкові зразки. Її розвиток триває протягом усього професійного життя, а фундамент закладається саме на етапі вузівської підготовки. Як зазначають І. В. Пузь та О. М. Шевченко, комунікативна компетентність є однією з ключових передумов професійного становлення майбутніх психологів, оскільки саме через спілкування реалізуються всі інші фахові функції - діагностична, корекційна, профілактична [33, с. 149; 39a]. Без розвиненої здатності до комунікації навіть глибокі теоретичні знання залишаються незатребуваними.

Тому особливої ваги набуває невербальний вимір комунікації. Адже, як показують дослідження, саме невербальні сигнали - міміка, жести, просторова організація контакту - часто виявляються більш правдивими, ніж слова, і саме вони стають тим каналом, через який транслуються емпатія, прийняття та справжня професійна присутність.

1.2. Невербальна комунікація як специфічний вид міжособистісної взаємодії

Коли двоє людей вступають у контакт, між ними майже миттєво виникає складний обмін сигналами, більшість із яких не мають прямого стосунку до слів. Поза, жест, мікрорух брів, пауза перед відповіддю - усе це несе інформацію, часто значно правдивішу, ніж ретельно дібрані фрази. Саме цей шар міжособистісної взаємодії називають невербальною комунікацією, і для психолога, чия робота полягає в розумінні іншої людини, вона є не допоміжним, а центральним інструментом.

Т. В. Модестова, досліджуючи вербальні й невербальні аспекти комунікації, наголошує, що невербальна поведінка не просто супроводжує мовлення - вона здатна повністю змінювати значення сказаного, підсилювати його або, навпаки, зводити нанівець [28, с. 110; 5a]. У консультативній практиці це означає, що найточніша інтерпретація, висловлена без відповідної інтонації чи мімічної підтримки, може бути сприйнята клієнтом як байдужість або навіть агресія.

У науковій літературі невербальну комунікацію традиційно поділяють на кілька підсистем, серед яких найбільш дослідженими є кінесична (рухи тіла, міміка, жести), проксемічна (просторова організація взаємодії) та паравербальна (характеристики голосу, що супроводжують мовлення). Кожна з них функціонує не ізольовано, а в тісному переплетенні з іншими, створюючи єдиний комунікативний малюнок. І саме в цьому переплетенні криється головна складність: неможливо опанувати невербаліку, просто вивчивши значення окремих жестів, - потрібно навчитися сприймати її як цілісний потік, що постійно змінюється залежно від контексту.

Кінесична підсистема охоплює все, що пов'язано з рухами тіла - від макрожестів до ледь помітних скорочень лицьових м'язів. У контексті професійного спілкування психолога особливий інтерес становить міміка,

оскільки обличчя є найбільш інформативною зоною, на яку співрозмовник звертає увагу в першу чергу. П. Екман, чий дослідження виразів обличчя стали класичними, створив нейрокультурну модель емоцій, яка пояснює, як саме внутрішні переживання проявляються зовні [11, с. 20].

Згідно з цією моделлю, існують універсальні, біологічно зумовлені програми запуску базових афектів - страху, гніву, відрази, смутку, радості, подиву - які однаково спрацьовують у людей різних культур. Проте від самого початку ці програми підпадають під дію соціокультурних правил прояву - тих негласних норм, які диктують, коли, де і наскільки сильно можна виражати ту чи іншу емоцію. Саме ці правила, засвоєні з дитинства, змушують клієнта посміхатися, розповідаючи про болісні події, або зберігати кам'яний вираз обличчя, коли насправді всередині вирує лють.

Для практикуючого психолога найбільшу цінність становить не констатація цих фактів, а те, що Екман назвав «афективним витоком». Коли людина свідомо намагається приховати чи замаскувати справжню емоцію, лімбічна система все одно посиляє імпульси до лицьових м'язів, і на частки секунди на обличчі з'являється мікрОВИРАЗ - швидкоплинний рух, що відображає справжній стан.

Тривалість таких мікрОВИРАЗІВ становить від 1/8 до 1/5 секунди, і більшість людей просто не встигає їх усвідомлено зафіксувати [11, с. 54]. Проте натреноване око здатне помітити ці сигнали, і саме вони часто стають ключем до розуміння того, що насправді відбувається з клієнтом. Для безпомилкової об'єктивації цих швидкоплинних проявів Екман розробив систему кодування активності лицьових м'язів, де інтенсивність скорочень оцінюється за стандартизованою шкалою в трьох анатомічних зонах обличчя, що дозволяє нівелювати суб'єктивність сприйняття [11, с. 145].

Кінесична підсистема не обмежується самим лише обличчям. Жести, нахили тулуба, положення рук і ніг - усе це є частиною того комунікативного тексту, який психолог має вміти читати. У дослідженні Ю. О. Михальчук, присвяченому вербальним, паравербальним і невербальним засобам

спілкування психолога-консультанта, підкреслюється, що оптико-кінестичні сигнали передають понад 65% усієї комунікативної інформації, тоді як на власне словесний зміст припадає менше 35% [25, с. 202]. Це співвідношення саме по собі змушує переглянути традиційне уявлення про те, що головне в консультації - це правильно дібрані слова. Насправді слова можуть бути ідеальними, але якщо тіло транслює закритість чи напруження, клієнт зчитає саме цей невербальний посил.

Просторова організація взаємодії, або проксеміка, досліджувалася антропологом Е. Холлом, який експериментально виокремив чотири базові зони міжособистісної дистанції: інтимну (до 45 см), особисту (45-120 см), соціальну (120-360 см) і публічну (понад 360 см). Вторгнення в інтимну зону людиною, якій це не дозволено, сприймається психікою як загроза і викликає каскад фізіологічних реакцій - прискорення серцебиття, викид адреналіну, м'язове напруження.

У психологічному консультуванні ці закономірності набувають особливого значення. Ю. О. Михальчук доводить, що якісні параметри консультативного контакту жорстко детерміновані дотриманням меж персональної зони в діапазоні 1,0-1,5 метра [25, с. 204]. Саме ця відстань, яку можна назвати інтимно-діловою, дозволяє клієнту зберігати відчуття безпеки без активації захисних когнітивних установок. Натомість надмірне скорочення дистанції може спровокувати реакцію уникнення, навіть якщо вербально клієнт ніяк не виражає дискомфорту.

Варто зауважити, що проксемічна поведінка не є універсальною - вона залежить від культурних норм, індивідуальних особливостей і конкретного контексту взаємодії. Проте загальна закономірність залишається незмінною: фізична дистанція між людьми є прямим відображенням дистанції психологічної. Коли клієнт під час розмови раптово відсувається глибше в крісло або, навпаки, нахиляється вперед, скорочуючи простір між собою і психологом, - це завжди сигнал, який варто помітити й осмислити.

Окрім метричної відстані, діагностичну цінність має також просторова орієнтація тіла: наприклад, коли клієнт вербально декларує довіру, але сидить до консультанта напівобернутим, схрестивши руки на грудях і відводячи погляд, виникає феномен семіотичної інконгруентності - розбіжності між словесним і невербальним повідомленнями. Оскільки невербальні прояви в такій ситуації за змістовністю значно перевершують слова, саме просторово-кінесична реакція стає для фахівця достовірним свідченням прихованого дискомфорту [25, с. 203-204].

Третій великий блок невербальної комунікації складають паралінгвістична та екстралінгвістична підсистеми, які утворюють навколомовний акустичний каркас взаємодії. Якщо кінесика працює переважно через зоровий канал, то паравербальні характеристики - інтонація, тембр, гучність, темп мовлення - сприймаються на слух, причому часто поза свідомим контролем слухача.

Класичним орієнтиром тут є правило А. Меграбяна, який у своїх дослідженнях виявив, що під час комунікації почуттів та ставлень лише 7% інформаційного масиву реципієнт зчитує з семантики слів, 38% достовірних даних ідентифікується через вокальні маркери, а решта 55% забезпечується оптико-кінесичною експресією [45, с. 128]. Хоча ці цифри не варто сприймати як абсолютну константу для будь-якої ситуації, вони добре ілюструють загальний принцип: емоційне забарвлення повідомлення передається переважно не через лексику, а через те, як саме воно вимовлене.

Паралінгвістичні параметри тісно пов'язані з фізіологічними змінами в організмі під впливом лімбічної системи, тому вони є надійними індикаторами афективної динаміки. Коли клієнт говорить про щось нейтральне або приємне, його голос звучить вільно, дихання рівне, паузи природні. Але щойно розмова торкається травматичного досвіду або викликає внутрішній опір, голосові характеристики змінюються - і це відбувається раніше, ніж сам клієнт усвідомить свій стан.

Ю. О. Михальчук описує ці зміни так: проживання гніву супроводжується посиленням високих обертонів та збільшенням загальної дзвінкості голосу, тоді як переживання страху викликає стрімке падіння високих обертонів, що робить голос глухим і здавленим [25, с. 205]. Екстралінгвістичні вкраплення - паузи вагання, зітхання, покашлювання, зміна темпоритму - також несуть важливу інформацію. Пришвидшена артикуляція часто фіксує нервозність або страх перед викриттям, тоді як уповільнене мовлення з тривалими паузами може вказувати на депресивний стан або інтенсивну внутрішню цензуру, коли людина ретельно зважує кожне слово, перш ніж його вимовити.

Окремої уваги заслуговує стратегічний аспект невербальної комунікації в діяльності психолога. О. Г. Ставицька, аналізуючи стратегії невербальної поведінки консультанта, підкреслює, що невербальні засоби можуть використовуватися не лише для діагностики стану клієнта, а й для цілеспрямованого впливу на процес взаємодії [36, с. 637-638].

Наприклад, свідоме регулювання дистанції, відкрита поза, м'який зоровий контакт - усе це створює атмосферу безпеки й запрошує клієнта до більшої відкритості. І навпаки, неконгруентність між вербальними інтервенціями та невербальною поведінкою консультанта здатна зруйнувати терапевтичний альянс навіть тоді, коли зміст сказаного є абсолютно коректним. Саме тому підготовка майбутнього психолога не може обмежуватися вивченням теорії особистості чи основ психодіагностики - вона обов'язково має включати розвиток чутливості до невербальних сигналів, як власних, так і клієнтських.

Узагальнюючи сказане, варто підкреслити, що невербальна комунікація є не просто додатком до словесного обміну, а самостійним, еволюційно давнішим каналом передачі інформації, який значно менше піддається свідомому контролю. Саме ця властивість робить її безцінним джерелом даних для психолога: коли слова і тіло суперечать одне одному, фахівець, який уміє читати невербальний текст, отримує доступ до справжніх переживань клієнта - тих, які той, можливо, навіть сам від себе приховує. Ми розглянемо, як саме ці невербальні компоненти впливають на ефективність професійної діяльності

психолога - зокрема, на побудову терапевтичного рапорту, синхронізацію з клієнтом і розпізнавання опору.

1.3. Вплив невербальних компонентів спілкування на ефективність професійної діяльності психолога

Коли психолог сідає навпроти клієнта, перше, що починає працювати, - це не слова, а тіло. Ще до того, як прозвучить перша фраза, співрозмовник уже встигає зчитати позу, вираз обличчя, загальний рівень напруження чи розслабленості. Саме тому невербальні компоненти спілкування не просто супроводжують професійну діяльність, а значною мірою визначають її результат. Можна досконало володіти теорією особистості, знати протоколи роботи з тривожними розладами, проте якщо тіло трансліює закритість, а голос звучить монотонно й безбарвно, - жодна техніка не спрацює. І навпаки, фахівець із посередньою теоретичною підготовкою, але розвиненою невербальною чутливістю часто досягає кращих результатів просто тому, що клієнт поруч із ним відчуває безпеку.

Першою умовою, без якої важко уявити ефективну роботу, є конгруентність. Цей термін, що прийшов у психологію з гуманістичної традиції, означає відповідність між внутрішнім станом фахівця, його словами та тілесними проявами. Коли психолог каже «я чую вас», але при цьому відхиляється назад, схрещує руки й уникає прямого погляду, клієнт інтуїтивно відчуває невідповідність - і довіра руйнується, навіть якщо він не може пояснити, що саме пішло не так.

Н. М. Доуелл і Дж. С. Берман у своєму експериментальному дослідженні невербальної поведінки психотерапевтів довели, що поєднання стабільного зорового контакту з легким нахилом тулуба вперед статистично значущо підвищує сприйняття клієнтом рівня емпатії, зміцнює терапевтичний альянс і посилює віру в загальну надійність процесу [43, с. 158]. Ці дані важливі не лише як лабораторний факт: вони показують, що конгруентність - це не

абстрактна чеснота, а цілком конкретний набір тілесних сигналів, який можна усвідомлено тренувати.

Проте конгруентність не слід плутати з механічним виконанням «правильних» поз. Якщо фахівець нахиляється вперед лише тому, що так написано в посібнику, а всередині відчуває роздратування чи втому, клієнт рано чи пізно це помітить - можливо, не на рівні свідомості, але через ледь вловимі сигнали: мікровираз обличчя, що на мить з'явився, напруження в голосі, неприродну тривалість паузи.

Справжня конгруентність передбачає не зовнішню гру, а внутрішню узгодженість: психолог має бути справді присутнім у моменті, а не розігравати роль «людини, яка слухає». О. Г. Ставицька, розглядаючи стратегії невербальної комунікації консультанта, наголошує, що тіло психолога є водночас і діагностичним інструментом, і засобом впливу, і джерелом інформації для клієнта [36, с. 638]. Якщо ці три функції роз узгоджені, професійна діяльність втрачає ефективність, навіть якщо зовні все виглядає правильно.

Другий важливий феномен, який безпосередньо впливає на успішність консультативної роботи, - це невербальна синхронізація. Ідеться про ту мимовільну координацію рухів, поз і навіть дихальних ритмів, яка виникає між людьми, коли вони перебувають у глибокому контакті. У повсякденному житті ми рідко це помічаємо, проте в терапевтичному просторі синхронізація стає потужним індикатором якості стосунків. Ф. Рамзаєр і В. Чахер, застосувавши автоматизований аналіз енергії руху до відеозаписів терапевтичних сесій, виявили цікаву закономірність: синхронізація рухів голови надійно прогнозує глобальний довготривалий успіх терапії, тоді як синхронізація рухів усього тіла корелює з оцінкою ефективності окремої сесії [47, с. 979].

Іншими словами, коли психолог і клієнт починають несвідомо «віддзеркалювати» одне одного - одночасно змінювати позу, робити схожі мікрорухи головою, - це свідчить про наявність справжнього емоційного резонансу, а не формального дотримання протоколу.

Нейробіологічною основою цього явища виступає система дзеркальних нейронів - тих самих клітин головного мозку, які активуються і коли людина сама виконує певну дію, і коли вона спостерігає за виконанням тієї самої дії іншою людиною. У контексті психотерапії це означає, що психолог буквально відчуває у власному тілі те, що відбувається з клієнтом, - зрозуміло, не на рівні грубого копіювання, а як тонкий фізіологічний резонанс.

А. Палмієрі та його колеги, інтегруючи нейронаукові дані з клінічною практикою, підкреслюють, що тіло є первинним полотном для розгортання несвідомих динамік, і саме через соматичний канал психолог отримує доступ до тих шарів досвіду клієнта, які ще не оформлені в слова [46, с. 282]. Усвідомлене використання цього механізму дозволяє фахівцеві бути не просто спостерігачем, а справжнім учасником терапевтичного процесу, зберігаючи при цьому професійну позицію.

Проте синхронізація - це не лише маркер гармонійного контакту. К. Дерес-Коен та її спів автори, дослідивши понад чотириста терапевтичних сесій пацієнтів із великим депресивним розладом, виявили, що рівень невербальної синхронізації значущо зростає саме під час конфронтаційних розривів альянсу - тих моментів, коли клієнт виражає невдоволення, сумнів або агресію щодо терапевта [42, с. 504]. Це парадоксальне, на перший погляд, явище має глибоку логіку: зіткнувшись із напругою у стосунках, психолог несвідомо посилює координацію мікрорухів, намагаючись утримати контакт і відновити довіру. Отже, синхронізація виконує функцію своєрідного «соціального клею», який допомагає пройти через кризові моменти терапії, не зруйнувавши альянс остаточно.

Третій вимір впливу невербальної комунікації на професійну діяльність пов'язаний із тілесними проявами опору клієнта та феноменом соматичного контрперенесення. Кожен практикуючий психолог рано чи пізно стикається з ситуацією, коли клієнт начебто співпрацює - киває, погоджується, відповідає на запитання, - але щось невловиме в його тілесній поведінці сигналізує: справжнього контакту немає. Це «щось» може виявлятися в напруженій позі,

стиснутих пальцях, поверховому диханні або уникненні зорового контакту в моменти, коли розмова торкається болючих тем.

П. Екман, чий роботи ми вже згадували, називав такі прояви витоком інформації, який неможливо повністю заблокувати свідомим контролем [11, с. 54]. Для психолога вміння помічати ці сигнали є не менш важливим, ніж здатність аналізувати вербальний зміст сесії.

Однак тілесний вимір комунікації не обмежується лише спостереженням за клієнтом. Те, що відбувається з тілом самого психолога під час сесії, є таким самим джерелом інформації, якщо навчитися його читати. Дж. Іган і А. Карр, дослідивши групу психотерапевтів, які працюють із травмою, задокументували вражаючу поширеність тілесних симптомів, що виникають безпосередньо в процесі роботи: раптову сонливість відчували 92% фахівців, м'язове напруження - 83%, мимовільне позіхання - 77%, несподівану зміну пози - 77%, а раптову сльозливість - 71% [44, с. 26]. Ці реакції не є випадковими чи суто фізіологічними: вони являють собою соматичне контрперенесення - тілесний відгук терапевта на несвідомий матеріал, який клієнт приносить у сесію, але не може виразити словами.

Зв'язок між невідрефлексованим контрперенесенням і професійним вигоранням виявився статистично значущим: у тому самому дослідженні було показано, що нездатність фахівця розпізнавати й опрацьовувати ці тілесні сигнали прямо корелює зі збільшенням кількості днів непрацездатності через хвороби [44, с. 27].

Тобто йдеться не лише про якість роботи з конкретним клієнтом, а й про професійне довголіття психолога загалом. А. Палмієрі та його колеги, розглядаючи соматичне перенесення й контрперенесення з нейронаукової перспективи, наголошують, що ці феномени не є ознакою непрофесійності - навпаки, вони є нормальним і навіть необхідним складником глибокої терапевтичної роботи [46, с. 284]. Проблема виникає не тоді, коли психолог відчуває тілесний резонанс, а тоді, коли він його ігнорує або не може відрізнити власні почуття від проективного матеріалу клієнта.

Окремо варто згадати, що паравербальні характеристики - інтонація, тембр, темп мовлення - також є дієвими інструментами впливу на клієнта. Спокійний, рівний голос психолога здатен знижувати рівень тривоги співрозмовника навіть безвідносно до змісту сказаного. І навпаки, різка зміна інтонації, навіть якщо вона неусвідомлена, може зруйнувати атмосферу безпеки, яка вибудовувалася протягом кількох сесій.

У дослідженні Ю. О. Михальчук зазначається, що паравербальні сигнали фіксують перепади психоемоційного стану значно раніше, ніж вони будуть раціоналізовані й оформлені у вербальні конструкти, тому досвідчений психолог здатен помітити зміну в голосі клієнта ще до того, як сам клієнт усвідомить, що з ним щось відбувається [25, с. 205].

Підсумовуючи, варто сказати, що невербальні компоненти спілкування пронизують усі рівні професійної діяльності психолога - від першого контакту до глибокої роботи з несвідомим матеріалом. Конгруентність визначає, чи виникне довіра, синхронізація показує, наскільки глибоким є емоційний резонанс, тілесні прояви опору й контрперенесення дають ключ до того, що залишається за межами слів. Усі ці процеси потребують не лише інтуїтивного відчуття, а й цілеспрямованого тренування, якому присвячено окремий розділ нашої роботи. А перед тим варто звернутися до емпіричних даних і подивитися, як саме невербальна комунікація пов'язана зі структурою комунікативних компетентностей у студентів-психологів - майбутніх фахівців, які лише починають свій шлях у цій професії.

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ У СТРУКТУРІ КОМУНІКАТИВНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ СТУДЕНТІВ-ПСИХОЛОГІВ

2.1. Організація та методичне забезпечення емпіричного дослідження

Емпіричне дослідження було організоване на базі Західноукраїнського національного університету протягом першого семестру 2025-2026 навчального року. Вибірку склали студенти спеціальності «Психологія» соціально-гуманітарного факультету: 48 осіб віком від 17 до 22 років, із яких 38 дівчат і 10 юнаків. Ми зумисне залучили студентів різних курсів - від першого до четвертого, - щоб мати змогу простежити, як змінюються показники невербальної чутливості, емпатії та комунікативних схильностей на різних етапах професійного навчання.

Студенти першого курсу (14 осіб) ще не мали систематичної підготовки з фахових дисциплін, другокурсники (12 осіб) лише почали опановувати основи психологічного консультування, третьокурсники (11 осіб) уже пройшли базові тренінгові курси, четвертокурсники (11 осіб) завершували вивчення більшості професійно орієнтованих предметів. Такий поділ дав змогу порівняти рівень сформованості комунікативних компетентностей залежно від обсягу отриманих знань і практичного досвіду. Усі учасники брали участь у дослідженні добровільно, підтвердивши свою згоду в усній формі після ознайомлення з метою та процедурою обстеження.

Основним завданням на цьому етапі було підібрати такий набір методик, який би дозволив оцінити не окремі ізольовані навички, а цілісну картину того, як студент сприймає невербальну інформацію, як її емоційно опрацьовує і як реалізує свій комунікативний потенціал у реальній взаємодії.

Іншими словами, нам потрібен був комплекс методик, який би охоплював три рівні: перцептивний (що людина здатна розпізнати в невербальних сигналах), емоційно-пізнавальний (як вона ці сигнали внутрішньо переробляє)

та поведінковий (наскільки вона готова активно діяти в комунікативному просторі). Саме тому ми зупинилися на поєднанні методик, які вже добре зарекомендували себе в дослідженнях професійного становлення психологів і соціальних працівників.

Нижче, у таблиці 2.1, наведено перелік використаних методик із зазначенням того, на вимірювання якого саме аспекту комунікативної компетентності вони спрямовані.

Таблиця 2.1

**Методики емпіричного дослідження невербальної комунікації та
комунікативних компетентностей**

Методика	Автор(и)	Діагностичний фокус
Profile of Nonverbal Sensitivity (PONS)	R. Rosenthal, J. A. Hall, M. R. DiMatteo, P. L. Rogers, D. Archer	Точність декодування невербальних сигналів (міміка, рухи тіла, вокальні параметри) в умовах дефіциту вербальної інформації
Діагностика рівня емпатійних здібностей	В. В. Бойко	Особливості функціонування шести каналів емпатії: раціонального, емоційного, інтуїтивного, установок, проникаючої здатності, ідентифікації
Комунікативні та організаторські схильності (КОС)	В. В. Синявський, Б. А. Федоришин	Рівень готовності до активної комунікативної та організаторської діяльності, потреба в контакті, ініціативність у спілкуванні

Першою в нашому діагностичному блоці йде методика PONS (Profile of Nonverbal Sensitivity), розроблена Р. Розенталем з колегами [48]. Її вибір зумовлений тим, що вона є одним із небагатьох стандартизованих інструментів, які дозволяють об'єктивно, а не через самозвіт, виміряти здатність людини розпізнавати невербальну інформацію. Завдання тесту складається з відеофрагментів, у яких вербальний зміст навмисно затемнено або спотворено - учасник змушений орієнтуватися виключно на міміку, жести, пози та голосові модуляції.

Нас цікавила не стільки загальна обізнаність студентів про невербальну комунікацію, скільки їхня реальна точність у розпізнаванні емоційних станів і міжособистісних намірів - саме те, що в реальній консультативній роботі стає основою для вибору подальшої стратегії.

Психометричні показники PONS, отримані в попередніх дослідженнях, свідчать про високу внутрішню узгодженість методики (коефіцієнт KR-20 коливається в межах 0,86-0,92), а низький середній взаємозв'язок між окремими пунктами вказує на те, що тест справді охоплює широкий спектр різноманітних перцептивних умінь, а не дублює однотипні завдання [48]. Для студентів-психологів це означає, що результат за PONS не зводиться до одного вузького вміння - він відображає загальний рівень невербальної чутливості, який можна розвивати через спеціально організоване навчання.

Другою методикою стала «Діагностика рівня емпатійних здібностей» В. В. Бойка. Якщо PONS фіксує, наскільки точно студент зчитує невербальні сигнали, то методика Бойка дозволяє зрозуміти, що відбувається з цією інформацією далі - на етапі її внутрішньої переробки. Емпатія тут розглядається не як єдине ціле, а як структура з шести автономних каналів: раціонального (спрямованість пізнавальних процесів на сутність іншого), емоційного (здатність до емоційного резонансу), інтуїтивного (прогнозування поведінки в умовах дефіциту об'єктивних даних), а також установок, що сприяють або перешкоджають емпатії, проникаючої здатності (вміння створювати атмосферу безпеки для саморозкриття партнера) та ідентифікації (здатності поставити себе на місце іншого).

Такий багатовимірний підхід, як зазначає С. В. Мітіна, дозволяє не просто констатувати загальний рівень емпатійності, а виявити конкретні механізми, за допомогою яких майбутній фахівець перетворює сприйняті невербальні сигнали на цілісне розуміння стану клієнта [26, с. 54]. Саме це нас і цікавило: чи достатньо студентам-психологам однієї лише чутливості до невербальних сигналів, чи потрібна ще й специфічна внутрішня робота з їх осмислення.

Третьою, завершальною ланкою діагностичного комплексу стала методика КОС (комунікативні та організаторські схильності) В. В. Синявського та Б. А. Федоришина [35]. Вона переводить дослідження на поведінковий рівень, адже можна мати розвинену невербальну чутливість і глибоку емпатію, але якщо ці якості не реалізуються в реальній комунікативній активності - вони залишаються незатребуваним потенціалом.

Методика КОС оцінює, наскільки студент готовий ініціювати контакти, брати на себе організаторську роль, проявляти наполегливість у спілкуванні та водночас зберігати гнучкість. Це не тест на знання, це радше індикатор того, як людина поводить ся в реальних соціальних ситуаціях - чи шукає вона можливостей для взаємодії, чи, навпаки, уникає їх. У поєднанні з результатами PONS і методики Бойка показники КОС дають змогу побачити, чи узгоджуються між собою різні рівні комунікативної компетентності, чи, можливо, між ними існує розрив - наприклад, коли студент добре розпізнає емоції, але не наважується активно діяти в комунікативному просторі.

Процедура обстеження була однаковою для всіх учасників. Студенти проходили діагностику індивідуально, у спеціально відведеній аудиторії, у присутності дослідника, який надавав стандартизовану інструкцію до кожної методики. Першим завжди виконувався тест PONS - це потребувало найбільшої концентрації уваги й мінімізувало вплив попередньої втоми. Після короткої перерви студенти заповнювали бланк методики Бойка, який містить 36 закритих тверджень і не передбачає часових обмежень, хоча більшість учасників вкладалися в 15-20 хвилин. Останньою заповнювалася методика КОС, що складається з 40 запитань, на які потрібно дати відповідь «так» або «ні». Загалом процедура займала близько години на кожного учасника.

Окремо слід сказати про етичний бік дослідження. Усі отримані результати були закодовані, що унеможливило ідентифікацію конкретного студента сторонніми особами. Після завершення обробки даних кожен учасник, який виявив таке бажання, отримав індивідуальний зворотний зв'язок у формі короткої консультації, де ми роз'яснювали, що означають отримані показники і

над чим можна попрацювати для професійного зростання. Такий підхід, на нашу думку, не лише відповідає вимогам професійної етики, а й додає дослідженню практичної цінності для самих учасників.

Таким чином, на етапі організації та методичного забезпечення ми виходили з того, що дослідження невербальної комунікації не може бути точковим - воно має охоплювати всі ключові ланки: від сприймання сигналу до його внутрішньої переробки й реалізації в дії. Саме тому до діагностичного комплексу увійшли методики, які в сукупності дозволяють оцінити перцептивний, емоційно-пізнавальний і поведінковий рівні комунікативної компетентності. Подальший аналіз отриманих результатів, дасть змогу перевірити, чи існує між цими рівнями статистично значущий зв'язок і як змінюються відповідні показники залежно від етапу професійного навчання.

2.2. Аналіз результатів діагностики рівня розвитку комунікативної компетентності та невербальної перцепції

Перш ніж перейти до пошуку взаємозв'язків між окремими складовими комунікативної компетентності, варто окремо зупинитися на тому, яку картину ми отримали за кожною з трьох використаних методик. Це дасть змогу побачити не лише загальний рівень підготовки студентів, а й ті проблемні зони, які часто залишаються непоміченими, коли увага зосереджена лише на академічній успішності.

Ми свідомо не обмежилися середніми показниками по всій вибірці, а проаналізували результати окремо для студентів молодших (1-2) і старших (3-4) курсів, оскільки це дозволяє простежити, чи дійсно навчання за фахом змінює чутливість до невербальних сигналів, глибину емпатії та готовність до активної комунікації.

Розпочнемо з методики PONS, яка є найбільш об'єктивним із використаних інструментів, оскільки не спирається на самозвіт. Отримані дані представлено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

**Розподіл рівнів невербальної чутливості (PONS)
у студентів молодших і старших курсів**

Рівень невербальної чутливості	Молодші курси (n=26)	Старші курси (n=22)
Високий	11,5%	36,4%
Середній	50,0%	54,5%
Низький	38,5%	9,1%

Як видно з таблиці, серед першокурсників і другокурсників майже 40% демонструють низький рівень точності декодування невербальних сигналів, тоді як на старших курсах цей показник знижується до 9,1%. Водночас частка студентів із високим рівнем чутливості зростає більш ніж утричі - з 11,5% до 36,4%. Це узгоджується з теоретичними очікуваннями: протягом навчання студенти не лише засвоюють знання з психології емоцій, а й постійно перебувають у середовищі, яке стимулює рефлексію, спостережливість, увагу до деталей міжособистісної взаємодії. Проте звертає на себе увагу те, що навіть серед четвертокурсників більше половини залишаються на середньому рівні. Це означає, що стихійного розвитку невербальної перцепції в процесі навчання недостатньо - потрібні спеціально організовані тренінгові впливи, про що йтиметься в наступному розділі.

Перейдемо до результатів за методикою В. В. Бойка, яка дозволяє оцінити не лише загальний рівень емпатії, а й вираженість окремих її каналів. У таблиці 2.3 наведено розподіл загального показника емпатії, а також порівняння за ключовими каналами, у яких було виявлено найбільші відмінності між курсами.

Таблиця 2.3

**Показники емпатії за методикою В. В. Бойка
в студентів молодших і старших курсів**

Параметр	Рівень	Молодші курси (n=26)	Старші курси (n=22)
Загальний рівень емпатії	Занижений	44,0%	27,0%
	Середній	44,0%	54,0%
	Високий	4,0%	15,0%

Раціональний канал	Занижений	56,0%	23,0%
	Середній/високий	38,0% / 6,0%	62,0% / 15,0%
Установки, що сприяють емпатії	Занижений	42,0%	19,0%
	Середній/високий	46,0% / 12,0%	58,0% / 23,0%
Ідентифікація	Занижений	38,0%	23,0%
	Середній/високий	31,0% / 31,0%	46,0% / 31,0%

Дані таблиці свідчать, що на молодших курсах майже половина студентів має занижений загальний рівень емпатії, і лише поодинокі респонденти демонструють високий показник. До старших курсів ситуація помітно змінюється: частка студентів із середнім рівнем зростає до 54%, а з високим - до 15%.

Особливо показовими є зрушення за раціональним каналом і установками: якщо на початку навчання раціональний канал був заниженим у більшості студентів (56%), то на четвертому курсі таких залишається лише 23%. Це свідчить про те, що фахова підготовка поступово формує звичку аналізувати стан іншої людини не лише на емоційному, а й на когнітивному рівні - помічати закономірності, ставити гіпотези, співвідносити спостережувану поведінку з психологічними знаннями. Подібна динаміка простежується і в дослідженні С. В. Мітіної, яка зафіксувала статистично значущі зрушення за цими самими параметрами при переході від першого до четвертого курсу [26, с. 54].

Однак не всі канали емпатії демонструють таку позитивну динаміку. Емоційний та інтуїтивний канали змінюються незначно, а в окремих випадках показники навіть дещо знижуються. Це можна пояснити захисними механізмами: студенти, які починають більше дізнаватися про професійні ризики, іноді несвідомо знижують емоційне включення, щоб захистити себе від передчасного виснаження. Схожий феномен описують Є. І. Стоянова, С. М. Колкова та Ю. В. Живаєва, які вказують, що без цілеспрямованого супроводу загальний рівень емпатії студентів-психологів може стагнувати або навіть знижуватися на завершальних етапах навчання [27, с. 183].

Тепер звернемося до результатів за методикою КОС, яка переводить аналіз із площини внутрішніх переживань і перцептивних умінь у площину реальної комунікативної поведінки. У таблиці 2.4 відображено розподіл рівнів комунікативних та організаторських схильностей залежно від курсу.

Таблиця 2.4

**Рівні комунікативних та організаторських схильностей (КОС)
у студентів різних курсів**

Рівень схильностей	Комунікативні		Організаторські	
	Молодші курси	Старші курси	Молодші курси	Старші курси
Низький	19,2%	4,5%	26,9%	9,1%
Середній	53,9%	59,1%	50,0%	54,5%
Високий	26,9%	36,4%	23,1%	36,4%

Тут тенденція виражена не настільки різко, як у випадку з невербальною чутливістю чи емпатією, проте вона все ж простежується. Серед студентів старших курсів помітно менше тих, хто має низький рівень комунікативних схильностей (4,5% проти 19,2%), і більше тих, хто демонструє високий рівень (36,4% проти 26,9%). Це свідчить про те, що досвід участі в семінарах, практичних заняттях і тренінгах поступово знижує комунікативні бар'єри та підвищує готовність брати на себе ініціативу в спілкуванні.

При цьому варто звернути увагу на те, що навіть на старших курсах близько 60% студентів залишаються на середньому рівні комунікативних схильностей. Це узгоджується з даними І. С. Коваль, Р. Я. Яремко та А. Ю. Михайлецької, які показали, що комунікативні схильності не мають стійкої вираженості у 60% досліджуваних студентів-психологів [15, с. 114].

Така картина є радше очікуваною, ніж тривожною: середній рівень за методикою КОС означає, що студент здатен підтримувати контакт, але не завжди готовий проявляти гнучкість у складних комунікативних ситуаціях. Це саме та зона найближчого розвитку, на яку мають бути спрямовані тренінгові програми.

Підсумовуючи первинний аналіз результатів, можна окреслити кілька загальних закономірностей. По-перше, за всіма трьома методиками простежується позитивна динаміка від молодших курсів до старших, що свідчить про ефективність навчально-професійної підготовки загалом. По-друге, ця динаміка є нерівномірною: найпомітніші зрушення відбуваються в когнітивних компонентах компетентності (точність розпізнавання невербальних сигналів, раціональний канал емпатії), тоді як емоційні та поведінкові аспекти змінюються повільніше. По-третє, навіть на четвертому курсі значна частина студентів залишається на середньому рівні, що підтверджує необхідність упровадження спеціалізованих тренінгових занять, спрямованих на розвиток невербальної перцепції, емпатійного реагування та комунікативної активності.

2.3. Взаємозв'язок між показниками невербальної комунікації та комунікативними навичками майбутніх фахівців

Окремий аналіз розподілює змогу побачити загальну картину, але не відповідає на питання про те, як саме пов'язані між собою різні складові комунікативної компетентності. Чи дійсно студент, який точно розпізнає невербальні сигнали, водночас виявляє глибшу емпатію? Чи означає високий рівень емпатії автоматичну готовність до активної комунікації? Щоб перевірити ці припущення, ми застосували кореляційний аналіз, який дозволяє оцінити силу й напрямок статистичних зв'язків між показниками трьох використаних методик. Результати цього аналізу представлено в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Коефіцієнти кореляції між показниками невербальної чутливості, емпатії та комунікативних схильностей

Показники	PONS (загальний бал)	Загальний рівень емпатії	Комунікативні схильності (КОС)
PONS (загальний бал)	1	0,48**	0,34*

Загальний рівень емпатії (Бойко)	0,48**	1	0,29*
Комунікативні схильності	0,34*	0,29*	1
Раціональний канал емпатії	0,52**	0,71**	0,22
Емоційний канал емпатії	0,38*	0,65**	0,19
Ідентифікація	0,41**	0,58**	0,26

Примітка: * - $p < 0,05$,

** - $p < 0,01$.

Перше, що впадає в око під час розгляду таблиці, - це статистично значущий зв'язок між точністю декодування невербальних сигналів (PONS) і загальним рівнем емпатії за методикою В. В. Бойка ($r = 0,48$, $p < 0,01$). Сила цього зв'язку є помірною, однак його надійність не залишає сумнівів: імовірність випадкового збігу тут менша за один відсоток. Іншими словами, студенти, які краще розпізнають емоції та наміри за мімікою, жестами й голосом, справді схильні до глибшого емпатійного реагування.

Проте коефіцієнт 0,48 вказує на те, що йдеться не про тотожні явища - невербальна чутливість і емпатія пов'язані, але не дублюють одна одну. Можна припустити, що точне сприймання є сенсорною основою, на якій вибудовується складніший процес емпатійного відгуку, однак сам по собі гострий зір або тонкий слух ще не гарантують здатності до глибокого співпереживання.

Особливо показовим є зв'язок невербальної чутливості з окремими каналами емпатії. Найсильніша кореляція виявилася з раціональним каналом ($r = 0,52$, $p < 0,01$). Це цілком узгоджується з логікою професійної діяльності: психолог не просто емоційно резонує з клієнтом, а намагається зрозуміти причини його стану, вибудувати гіпотезу, співвіднести побачене й почуте з наявними теоретичними знаннями.

Студент, який помічає, що співрозмовник відвів погляд або стиснув щелепу під час згадки про певну тему, має не лише зафіксувати цей сигнал, а й

інтерпретувати його - саме тут і вступає в дію раціональний компонент. Подібну думку знаходимо в дослідженні С. В. Мітіної, яка зафіксувала статистично значущі зрушення саме за раціональним каналом і установками на емпатію при переході від першого до четвертого курсу, пов'язуючи це з формуванням професійного мислення [26, с. 54].

Дещо слабший, але так само достовірний зв'язок простежується між PONS та ідентифікацією ($r = 0,41$, $p < 0,01$). Це зрозуміло: щоб поставити себе на місце іншого, потрібно спочатку зчитати той невербальний текст, який цей «інший» транслює. Ідентифікація, за визначенням Ю. О. Луцкевич, є одним із базових механізмів соціальної перцепції, без якого неможливе повноцінне міжособистісне розуміння [21, с. 33]. Наші дані підтверджують, що цей механізм має не лише когнітивну, а й сенсорно-перцептивну основу.

Зв'язок невербальної чутливості з емоційним каналом емпатії виявився найслабшим серед значущих кореляцій ($r = 0,38$, $p < 0,05$). Це може здатися несподіваним, адже, здавалося б, саме емоційний резонанс мав би найтісніше переплітатися з умінням читати невербальні сигнали. Пояснення, ймовірно, криється в тому, що емоційний канал більше залежить від особистісних рис - нейротизму, тривожності, загальної емоційної лабільності, - ніж від тренованої перцептивної навички.

Крім того, як зауважують Є. І. Стоянова, С. М. Колкова та Ю. В. Живаєва, без належного професійного супроводу високий рівень емоційного включення може навіть гальмуватися захисними механізмами, які оберігають майбутнього фахівця від передчасного вигорання [27, с. 183]. У нашій вибірці ця закономірність виявила себе в тому, що частина студентів із добрими показниками за PONS демонструвала середній або навіть занижений рівень емоційного каналу - ніби свідомо чи несвідомо встановлюючи бар'єр між сприйманням і безпосереднім емоційним відгуком.

Тепер звернемося до зв'язку між невербальною чутливістю та комунікативними схильностями. Кореляція тут є слабкою, але статистично значущою ($r = 0,34$, $p < 0,05$). Це означає, що студент, який добре розпізнає

невербальні сигнали, загалом більш схильний до активної комунікації, проте ця залежність не є жорсткою. Можна легко уявити собі людину з високою перцептивною чутливістю, яка через інтровертованість або соціальну тривожність уникає частих контактів.

І навпаки - комунікабельний, ініціативний студент може виявитися не надто точним у розшифруванні тонких невербальних нюансів. Саме тому методика КОС була включена в діагностичний комплекс як окремий, незалежний інструмент: вона оцінює не стільки якість, скільки кількість і спрямованість комунікативної активності.

Зв'язок між загальною емпатією та комунікативними схильностями теж виявився радше слабким ($r = 0,29$, $p < 0,05$). Це підтверджує раніше висловлене припущення: емпатійне переживання саме по собі не гарантує того, що людина активно шукатиме контактів або братиме на себе організаторську роль. У реальній професійній діяльності психолог має не лише співпереживати клієнтові, а й у потрібний момент зайняти директивну позицію, встановити межі, структурувати сесію - усе це вимагає розвинених організаторських якостей, які стоять радше окремо від емпатії.

Отримана картина кореляцій добре узгоджується з результатами інших дослідників. Зокрема, І. С. Коваль, Р. Я. Ярємко та А. Ю. Михайлецька на вибірці з 90 студентів-психологів виявили, що комунікативні схильності не мають стійкої вираженості у 60% опитаних, а також зафіксували значущі кореляції між типами особистості та комунікативними стилями - наприклад, гіпертимічний тип позитивно пов'язаний з активною комунікативною позицією, тоді як тривожно-помірковані риси частіше поєднуються з уникненням конфліктів [15, с. 113].

В. Шевчук, М. Тесленко та Л. Клевака також підкреслюють, що комунікативна компетентність є багаторівневою системою, у якій емоційний інтелект, ціннісні орієнтації та комунікативні навички не зливаються в єдине ціле, а радше утворюють складну конфігурацію, де високий розвиток однієї ланки не гарантує такого самого рівня іншої [41, с. 62].

Тому варто згадати й нейробіологічні дані, які проливають світло на механізми виявлених зв'язків. Система дзеркальних нейронів, про яку йшлося в теоретичному розділі, забезпечує той самий тілесний резонанс, що лежить в основі як невербальної синхронізації, так і емоційного зараження [46, с. 282].

Проте перехід від резонансу до усвідомленого емпатійного розуміння потребує додаткового залучення когнітивних структур - і саме цим, імовірно, пояснюється найтісніший зв'язок PONS із раціональним каналом емпатії. Ф. Рамзаєр і В. Чахер, аналізуючи невербальну синхронізацію в психотерапії, також відзначали, що різні її аспекти (рухи голови, рухи тіла) по-різному пов'язані з результативністю терапії [47, с. 979]. Це підтверджує загальний принцип: невербальна комунікація не є монолітним блоком, а складається з відносно автономних компонентів, які можуть розвиватися нерівномірно.

Підсумовуючи проведений аналіз, можна окреслити кілька принципових висновків. По-перше, невербальна чутливість виступає сенсорно-перцептивним фундаментом, на якому вибудовуються складніші складові комунікативної компетентності - раціональне осмислення стану клієнта, ідентифікація з ним, загальний емпатійний відгук. По-друге, зв'язок між цими складовими є статистично значущим, проте помірним за силою, що свідчить про їхню відносну автономність: можна мати високий рівень невербальної перцепції, але не вміти вибудувати на її основі адекватну комунікативну дію. По-третє, комунікативні та організаторські схильності виявилися найменш інтегрованими в структуру компетентності - вони радше виконують роль поведінкового інструменту, який може бути розвинений окремо. Усе це підводить до думки, що ефективна підготовка майбутнього психолога має бути спрямована не на тренування ізольованих навичок, а на інтеграцію всіх трьох рівнів - від точного сприймання невербальних сигналів через їх осмислення до гнучкої й конгруентної поведінки в реальній комунікативній ситуації.

РОЗДІЛ 3. ПСИХОЛОГІЧНІ УМОВИ ТА ЗАСОБИ РОЗВИТКУ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ПСИХОЛОГІВ

3.1. Обґрунтування програми соціально-психологічного тренінгу з розвитку навичок невербальної взаємодії

Результати емпіричного дослідження, описані в попередньому розділі, показали, що стихійного розвитку невербальної чутливості й емпатії в процесі навчання недостатньо.

Навіть на четвертому курсі більше половини студентів залишаються на середньому рівні точності декодування невербальних сигналів, а комунікативні схильності не набувають стійкої вираженості в більшості опитаних. Це означає, що потрібен спеціально організований, цілеспрямований вплив, який допоміг би майбутнім психологам подолати розрив між знаннями про невербальну комунікацію та реальною здатністю її використовувати. Найбільш адекватним форматом для такого впливу є соціально-психологічний тренінг, оскільки саме він дозволяє учаснику одночасно отримувати інформацію, проживати її на емоційному рівні та відпрацьовувати в дії.

В. М. Федорчук, В. В. Федорчук та Л. М. Комарніцька, чий практикум із тренінгу комунікативної компетентності став однією з опорних точок при розробці нашої програми, наголошують, що тренінг є методом створення умов для саморозкриття учасників і самостійного пошуку ними способів розв'язання власних комунікативних проблем [39, с. 5]. Ця ідея є принциповою: тренінг не повинен перетворюватися на лекцію або набір директивних вказівок.

Його завдання - створити безпечний простір, у якому студент може досліджувати власне тіло як інструмент комунікації, помічати звичні зразки-часто неусвідомлювані - і пробувати нові способи вираження. Без такої безпечної атмосфери будь-які вправи на невербальну взаємодію ризикують викликати опір або навіть додаткову тривогу.

Розробляючи програму, ми спиралися на теоретичні положення, розглянуті в першому розділі роботи. Зокрема, враховували дані П. Екмана про мікроекспresi як мимовільний канал витоку емоційної інформації [11, с. 54], закономірності проксемічної організації контакту, описані Ю. О. Михальчук [25, с. 204], і феномен невербальної синхронізації, який, за даними Ф. Рамзаєра та В. Чахера, безпосередньо пов'язаний із результативністю терапевтичної роботи [47, с. 979]. Усі ці явища неможливо опанувати через читання літератури - вони потребують живого, тілесного досвіду, який і забезпечує тренінговий формат.

Програма, яку ми пропонуємо, розрахована на 24 академічні години (шість зустрічей по чотири години з періодичністю один раз на тиждень) і призначена для студентів 2-4 курсів спеціальності «Психологія». Такий обсяг є достатнім, щоб охопити основні тематичні блоки, не перевантажуючи учасників, і водночас забезпечити можливість відпрацювати кожен блок на практиці. Структуру програми представлено в таблиці 3.1.

Перше заняття присвячене тому, з чого, власне, має починатися будь-яка робота з невербальною комунікацією - усвідомленню власного тіла. Парадокс полягає в тому, що майбутні психологи багато читають про міміку, жести й пози інших людей, але рідко звертають увагу на те, що робить їхнє власне тіло під час розмови. А тим часом саме тілесна скутість, непомітна для самого фахівця, часто стає причиною того, що клієнт не може розслабитися й довіритися. Ми використовуємо вправи на заземлення - прості техніки, які допомагають відчувати контакт ступень із підлогою, власну вагу, дихання, - і поступово переходимо до дослідження звичних тілесних патернів. Учасники вчаться помічати, як вони сидять, коли нервують, куди спрямовують погляд, коли не знають, що сказати, які м'язи напружуються в моменти невизначеності. Усе це - базовий матеріал, без опрацювання якого складніші навички просто не матимуть фундаменту.

Друге заняття зосереджене навколо зорового контакту й просторової дистанції - двох найпотужніших невербальних інструментів, які водночас є джерелом найбільшої тривоги для початківців. Як показало дослідження Н. М. Дуелл і Дж. С. Бермана, поєднання стабільного зорового контакту з легким

нахилом тулуба вперед статистично значущо підвищує сприйняття клієнтом рівня емпатії та надійності терапевта [43, с. 158]. Проте справа не в тому, щоб механічно «тримати погляд» - це якраз може викликати зворотний ефект. На тренінгу ми вчимо учасників відчувати різницю між порожнім, формальним поглядом і справжнім контактом очима, який передбачає присутність і зацікавленість.

Таблиця 3.1

**Тематичний план програми соціально-психологічного тренінгу
з розвитку навичок невербальної взаємодії**

Заняття	Тема блоку	Основні змістові акценти
1	Усвідомлення власного тіла як комунікативного інструменту	Тілесні затискачі та їхній вплив на сприймання партнера, дослідження звичних поз, жестів, мімічних патернів, вправи на заземлення й усвідомлення дихання
2	Контакт очима та проксемічна чутливість	Роль зорового контакту у встановленні довіри, дистанція в консультуванні, практика усвідомленого регулювання простору
3	Міміка та мікровирази: від спостереження до розуміння	Базові емоції та їхня лицьова експресія, тренування навички помічати мікровирази, робота з відеоматеріалами
4	Голос і паравербальні характеристики в роботі психолога	Тембр, темп, гучність, інтонація як інструменти впливу, практика усвідомленого керування голосом, пауза та її значення
5	Невербальна синхронізація та рапорт	Феномен віддзеркалення, вправи на синхронізацію дихання та рухів, розрізнення природного резонансу й механічного копіювання
6	Конгруентність та тілесне усвідомлення в складних ситуаціях	Робота з власним контрперенесенням через тілесні відчуття, розпізнавання сигналів тіла в моменти напруги, завершальна рефлексія

Паралельно досліджується простір: учасники експериментують із дистанцією, спостерігаючи, як зміна відстані впливає на відчуття безпеки чи, навпаки, дискомфорту. Ми спираємося тут на дані Ю. О. Михальчук про те, що оптимальна консультативна дистанція становить 1,0-1,5 метра [25, с. 204], але

наголошуємо, що ці цифри - лише орієнтир, а справжнім критерієм є зворотний зв'язок від конкретного співрозмовника.

Третє заняття присвячене міміці - найбільш інформативній, але й найскладнішій для свідомого контролю зоні невербальної експресії. Тут ми безпосередньо звертаємося до напрацювань П. Екмана щодо мікроекспресій.

Учасники переглядають відеофрагменти, намагаючись вловити ті короткі, тривалістю в частки секунди, зміни лицьової експресії, які видають справжні емоції людини навіть тоді, коли вона намагається їх приховати. Це не розважальна вправа - це тренування професійної спостережливості, яка згодом стане в пригоді під час реальних консультацій. Окрім пасивного спостереження, студенти виконують вправи на усвідомлене керування власною мімікою: вчаться розслабляти напружені м'язи обличчя, помічати, які емоції «застигають» у вигляді хронічних м'язових патернів, і поступово звільнятися від них.

Четверте заняття переносить фокус уваги з візуального каналу на аудіальний. Голос - це, по суті, такий самий тілесний прояв, як міміка чи жести, і він так само здатен видавати справжній стан людини або, навпаки, створювати бажане враження.

Спираючись на правило А. Меграбяна, згідно з яким до 38% інформації про емоційне ставлення передається через вокальні характеристики [45, с. 128], ми пропонуємо учасникам дослідити власний голос як інструмент. Вправи включають запис і прослуховування власного мовлення (часто це стає відкриттям - багато хто вперше чує себе збоку), практику усвідомленого регулювання темпу й гучності, роботу з паузою. Пауза, до речі, заслуговує окремої уваги: для багатьох студентів мовчання під час консультації є нестерпним, вони прагнуть якомога швидше його заповнити, тоді як насправді саме в паузі часто народжується найглибше розуміння. На тренінгу ми вчимо не боятися тиші й використовувати її як повноцінний комунікативний засіб.

П'яте заняття логічно вибудовується навколо феномену невербальної синхронізації - того самого мимовільного «віддзеркалення», яке виникає між людьми в стані глибокого контакту.

Як показали Ф. Рамзаєр і В. Чахер, синхронізація рухів голови між терапевтом і клієнтом є надійним предиктором загального успіху терапії [47, с. 979].

Проте спроба механічно копіювати пози та жести співрозмовника дає зворотний ефект - це сприймається як маніпуляція. Тому на тренінгу ми не вчимо «техніки віддзеркалення» в примітивному розумінні. Натомість учасники досліджують, як природна синхронізація виникає сама собою, коли людина справді зосереджена на співрозмовнику, коли її увага перебуває не всередині себе, а зовні - на іншій людині. Вправи включають парну роботу, де один учасник розповідає емоційно значущу історію, а інший намагається бути максимально присутнім, не вдаючись до жодних спеціальних технік, просто слухаючи всім тілом.

Шосте, завершальне заняття має на меті інтеграцію отриманих навичок і вихід на рівень конгруентності - тієї узгодженості між внутрішнім станом і зовнішнім вираженням, яка є ключовою умовою ефективної терапевтичної роботи. Тут ми звертаємося до феномену соматичного контрперенесення, описаного Дж. Іганом і А. Карром [44, с. 26].

Учасники вчаться розпізнавати власні тілесні сигнали - раптову втому, м'язове напруження, зміну дихання, - які можуть свідчити про те, що вони несвідомо «зчитують» стан клієнта. Ця навичка є водночас і діагностичним інструментом, і засобом професійної самогігієни: як показали ті самі автори, нездатність розпізнавати й опрацьовувати ці тілесні сигнали прямо корелює з ризиком професійного вигорання [44, с. 27]. Завершується тренінг рефлексивним колом, де кожен учасник може проговорити, що змінилося в його сприйманні себе та інших за час роботи, які відкриття відбулися і над чим він хотів би працювати далі.

Окремо варто сказати про роль супервізії в структурі тренінгової програми. Хоча сам тренінг триває шість зустрічей, ми рекомендуємо доповнити його щонайменше двома груповими супервізійними сесіями, які проводяться через два-три тижні після завершення основного циклу.

І. В. Астремська, досліджуючи супервізію як засіб профілактики вигорання, підкреслює, що супервізія створює безпечний простір, де фахівець може обговорювати складні випадки, отримувати зворотний зв'язок і відновлювати власний емоційний ресурс [3, с. 48]. У нашому випадку супервізійні зустрічі потрібні для того, щоб студенти могли поділитися досвідом застосування отриманих на тренінгу навичок у реальних навчальних консультаціях, обговорити труднощі, які виникли, і скоригувати подальший розвиток.

Таким чином, запропонована програма охоплює всі рівні комунікативної компетентності, виокремлені в теоретичній частині роботи: перцептивний (тренування точності сприймання невербальних сигналів), емоційно-пізнавальний (розвиток емпатійного розуміння та рефлексії) і поведінковий (відпрацювання конгруентного вираження й комунікативної гнучкості). Саме така комплексність, на наш погляд, здатна подолати той розрив між знаннями й навичками, який було виявлено в емпіричному дослідженні. Ми розглянемо, які конкретні рекомендації можна запропонувати для вдосконалення невербальної експресії та перцепції в процесі фахової підготовки поза межами тренінгового формату.

3.2. Практичні рекомендації щодо вдосконалення невербальної експресії та перцепції у процесі фахової підготовки

Результати нашого дослідження показали, що навіть на завершальних етапах навчання значна частина студентів-психологів залишається на середньому рівні розвитку невербальної чутливості, емпатії та комунікативних схильностей. Водночас кореляційний аналіз підтвердив, що ці складові хоч і пов'язані між собою, проте розвиваються нерівномірно й потребують різних акцентів у підготовці. Спираючись на ці дані, а також на теоретичний аналіз, проведений у першому розділі, ми сформулювали практичні рекомендації, які

можуть бути впроваджені в освітній процес без кардинальної зміни навчальних планів. Їх узагальнено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Практичні рекомендації з розвитку невербальної комунікації майбутніх психологів

Напрямок	Зміст рекомендацій	Очікуваний результат
Доповнення змісту фахових дисциплін	Включення модулів із невербальної комунікації до курсів «Основи психологічного консультування», «Психодіагностика», «Психологія спілкування»	Підвищення теоретичної обізнаності про закономірності невербальної взаємодії
Відеоаналіз на практичних заняттях	Використання відеозаписів навчальних консультацій із подальшим розбором невербальної поведінки	Розвиток рефлексії, здатності бачити власні комунікативні зразки
Регулярна супервізія	Запровадження групових супервізійних зустрічей для студентів 3-4 курсів	Профілактика емоційного вигорання, розвиток конгруентності
Тренінгові курси за вибором	Проведення спеціалізованих тренінгів невербальної взаємодії	Цілеспрямоване тренування перцептивних і поведінкових навичок

Перше, із чого варто почати, - це перегляд змісту вже наявних дисциплін. Студенти-психологи вивчають чимало теорії, однак тема невербальної комунікації часто подається побіжно, як одна з багатьох, без достатнього практичного закріплення. Між тим дані П. Екмана про мікроекспresi, закономірності проксеміки, описані Ю. О. Михальчук, правило А. Мєграбяна про співвідношення вербального й невербального каналів - усе це має не лише загальноосвітню, а й суто прикладну цінність [11, 25, 45].

Ми рекомендуємо в межах курсів «Основи психологічного консультування» та «Психологія спілкування» виділити окремий модуль, присвячений невербальній взаємодії, обсягом не менше шести-восьми аудиторних годин, із яких половина часу відводиться на практичне

відпрацювання - вправи, роботу в парах, аналіз відеофрагментів. Важливо, щоб цей модуль не зводився до лекції з переліком видів жестів, а давав студентам живий досвід спостереження за власними невербальними проявами.

Друга рекомендація стосується методу відеоаналізу, який у підготовці психологів використовується набагато рідше, ніж варто було б. Ідеться не про складне технічне обладнання - достатньо звичайної камери, яка фіксує навчальну консультацію, і готовності викладача разом зі студентом переглянути запис. Саме під час такого перегляду студент уперше бачить себе збоку: помічає, що в момент, коли клієнт говорив про болючі речі, його власне обличчя залишалося нерухомим, або що він несвідомо відсунувся разом зі стільцем, щойно розмова торкнулася незручної теми. Г. М. Панок, Я. В. Чаплак та Я. Ф. Андрєєва, описуючи методи підготовки консультантів, наголошують, що відеозйомка з подальшим аналізом є одним із найефективніших способів розвитку професійної рефлексії [31, с. 302]. Ми пропонуємо зробити цей метод обов'язковим елементом практичних занять з основ консультування - достатньо хоча б двох-трьох таких переглядів за семестр, щоб запустити процес усвідомлення власних невербальних патернів.

Третя рекомендація стосується супервізії, роль якої у фаховій підготовці важко переоцінити. Наше дослідження показало, що емоційний канал емпатії та комунікативні схильності змінюються від курсу до курсу незначно, а подекуди навіть демонструють тенденцію до зниження. Це може свідчити про накопичення втоми та формування захисних бар'єрів, які без належного професійного супроводу ризикують перерости в хронічне вигорання. Дж. Іган і А. Карр переконливо показали, що нездатність розпізнавати й опрацьовувати власні тілесні сигнали під час роботи з клієнтами прямо корелює з погіршенням професійного здоров'я [44, с. 27].

І. В. Астремська, розглядаючи супервізію як засіб профілактики вигорання, наголошує, що супервізійний простір є тим контейнером, у якому фахівець може безпечно досліджувати власні реакції на клієнта, не боячись осуду чи знецінення [3, с. 51]. Ми рекомендуємо запровадити регулярні групові

супервізійні зустрічі для студентів третіх-четвертих курсів, які вже починають практикувати. Частота - не рідше одного разу на місяць, формат - мала група (до десяти осіб) із ведучим-супервізором, який має власний досвід консультативної роботи. На цих зустрічах варто приділяти увагу не лише змісту кейсів, а й тому, що відбувається з тілом самого студента під час розповіді, - саме тут часто лежить ключ до розуміння контрперенесення.

Четверта рекомендація випливає з результатів нашого дослідження безпосередньо. Ідеться про запровадження тренінгових курсів за вибором, зміст яких був би повністю присвячений розвитку невербальної перцепції та експресії. Програма, є лише одним із можливих варіантів, у різних університетах вона може модифікуватися залежно від специфіки навчального плану та доступних ресурсів.

Принциповим є сам формат - не лекція, не семінар, а саме тренінг, тобто цикл занять, побудований на проживанні досвіду тут-і-тепер. Тільки в такому форматі можливо не просто дізнатися про існування мікровиразів чи проксемічних зон, а реально натренувати навичку їх помічати, відчувати на собі, як змінюється контакт залежно від дистанції чи погляду, зрозуміти різницю між механічним віддзеркаленням і справжнім резонансом.

Окремо варто сказати про те, що розвиток невербальної компетентності не може бути справою одного семестру чи одного тренінгу. Це постійне завдання, яке має пронизувати всю траєкторію професійної підготовки - від першого курсу, де студент лише знайомиться з основами психології спілкування, до випускного, де він уже самотійно веде консультативні сесії. Тому запропоновані рекомендації варто розглядати не як альтернативні варіанти, а як взаємодоповнювальні елементи єдиної системи. Теоретичний модуль дає знання, відеоаналіз - рефлексію, тренінг - практичне відпрацювання, супервізія - підтримку й корекцію. Жоден із цих елементів окремо не дасть бажаного результату, але в поєднанні вони здатні забезпечити той рівень підготовки, якого вимагає сучасна психологічна практика.

На завершення варто підкреслити, що всі ці рекомендації мають під собою не лише теоретичне обґрунтування, а й емпіричну основу. Наше дослідження показало, що найбільш проблемними зонами є емоційний та поведінковий компоненти комунікативної компетентності - саме ті, які найменше піддаються розвитку через традиційне академічне навчання.

Тому акцент має бути зміщений із пасивного засвоєння інформації на активне проживання комунікативного досвіду в безпечному, але достатньо реалістичному середовищі. Тільки тоді майбутній психолог зможе не просто знати про невербальну комунікацію, а вміти використовувати її як повноцінний професійний інструмент - для діагностики, для впливу, для самозбереження.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та емпіричне дослідження впливу невербальної комунікації на структуру комунікативних компетентностей студентів-психологів. Отримані результати дозволяють зробити такі висновки.

Теоретичний аналіз показав, що комунікативна компетентність є багаторівневим, інтегративним утворенням, яке не зводиться до суми окремих знань чи навичок. У її структурі більшість дослідників виокремлюють три базові компоненти: когнітивний, емоційно-перцептивний і поведінковий [14, 32].

В. М. Федорчук та співавтори доповнюють цю модель мотиваційним і особистісним компонентами, наголошуючи на тому, що без внутрішньої готовності до контакту навіть добре розвинені комунікативні навички не гарантують ефективності [39]. Для фахівців соціономічної сфери особливої ваги набуває емоційно-перцептивний блок, у якому провідну роль відіграють емпатія, ідентифікація та рефлексія - механізми, що забезпечують глибоке розуміння стану клієнта й водночас захищають самого фахівця від емоційного виснаження [21, 41].

Невербальна комунікація розглядається в роботі як самостійний, еволюційно давніший за вербальний канал передачі інформації, що охоплює кінесичну, проксемічну та паравербальну підсистеми. Дані П. Екмана про мікроекспresi обличчя, які неможливо повністю підкорити свідомому контролю, доводять, що саме невербальні сигнали є найбільш надійним джерелом інформації про справжні переживання людини [11].

Закономірності проксеміки, сформульовані Е. Холлом і конкретизовані в роботах Ю. О. Михальчук, вказують на те, що просторова дистанція є прямим відображенням дистанції психологічної, а її порушення здатне зруйнувати навіть добре налагоджений контакт [25]. Правило А. Меграбяна про співвідношення вербального, вокального та візуального каналів у передачі

емоційного ставлення підтверджує, що невербальна експресія є домінуючою в комунікації почуттів [45].

Аналіз впливу невербальних компонентів на професійну діяльність психолога дозволив виокремити три ключові механізми. По-перше, конгруентність - узгодженість між внутрішнім станом фахівця, його словами та тілесними проявами - є необхідною умовою виникнення довіри. Дослідження Н. М. Доуелл і Дж. С. Бермана переконливо демонструють, що навіть такі прості невербальні сигнали, як зоровий контакт і нахил тулуба вперед, статистично значущо підвищують оцінку клієнтом рівня емпатії та надійності терапевта [43]. По-друге, невербальна синхронізація, нейробіологічною основою якої виступає система дзеркальних нейронів, є одночасно індикатором глибини контакту і засобом відновлення альянсу під час терапевтичних розривів [47, 42]. По-третє, соматичне контрперенесення - тілесний відгук психолога на несвідомий матеріал клієнта - виступає цінним діагностичним інструментом, однак за умови його ігнорування стає чинником професійного вигорання [44, 46].

Емпіричне дослідження, проведене на вибірці з 48 студентів-психологів різних курсів, виявило позитивну динаміку показників невербальної чутливості, емпатії та комунікативних схильностей від молодших курсів до старших. За методикою PONS частка студентів із високим рівнем невербальної перцепції зростає з 11,5% на молодших курсах до 36,4% на старших, тоді як частка студентів із низьким рівнем знижується з 38,5% до 9,1%. За методикою В. В. Бойка найпомітніші зрушення зафіксовано за раціональним каналом емпатії (з 56% до 23% заниженого рівня) та установками, що сприяють емпатії (з 42% до 19% заниженого рівня), що узгоджується з результатами інших авторів [26].

Натомість емоційний та інтуїтивний канали емпатії змінюються несуттєво, а в окремих випадках демонструють тенденцію до зниження, що може пояснюватися дією захисних механізмів [27]. Показники комунікативних схильностей також виявили позитивну, хоча й менш виражену динаміку: на

старших курсах зменшується частка студентів із низьким рівнем (з 19,2% до 4,5%) і зростає частка з високим (з 26,9% до 36,4%).

Кореляційний аналіз засвідчив наявність статистично значущого зв'язку між точністю декодування невербальних сигналів і загальним рівнем емпатії ($r = 0,48$, $p < 0,01$). При цьому найсильніший зв'язок виявлено з раціональним каналом емпатії ($r = 0,52$, $p < 0,01$) та ідентифікацією ($r = 0,41$, $p < 0,01$), тоді як зв'язок з емоційним каналом виявився слабшим ($r = 0,38$, $p < 0,05$). Це дозволяє стверджувати, що невербальна чутливість є сенсорно-перцептивною основою, на якій вибудовується складніший процес професійного емпатійного розуміння, однак сама по собі вона не гарантує глибокого емоційного резонансу.

Зв'язок між невербальною чутливістю та комунікативними схильностями ($r = 0,34$, $p < 0,05$), так само як і зв'язок між емпатією та комунікативними схильностями ($r = 0,29$, $p < 0,05$), виявився слабким, що підтверджує відносну автономність поведінкового компонента компетентності. Отримані дані узгоджуються з результатами І. С. Коваль та її колег, які показали, що комунікативні схильності не мають стійкої вираженості у більшості студентів-психологів [15].

Виявлені закономірності стали підставою для розробки програми соціально-психологічного тренінгу, спрямованого на інтеграцію всіх рівнів комунікативної компетентності. Програма охоплює шість тематичних блоків - від усвідомлення власного тіла як комунікативного інструменту до роботи з конгруентністю та тілесним контрперенесенням.

Кожен блок передбачає поєднання інформаційної, емоційно-проживальної та діяльнісної складових, що дозволяє учасникам не просто отримувати знання, а формувати стійкі перцептивні й поведінкові навички. Доповнення тренінгу груповими супервізійними зустрічами, як рекомендовано І. В. Астремською, забезпечує підтримку й корекцію набутих умінь у реальних навчальних консультаціях [3].

Практичні рекомендації, сформульовані за підсумками дослідження, передбачають доповнення змісту фахових дисциплін модулями з невербальної

комунікації, систематичне використання відеоаналізу на практичних заняттях, запровадження регулярних супервізійних груп для студентів старших курсів та впровадження спеціалізованих тренінгових курсів за вибором. Ці заходи не потребують докорінної зміни навчальних планів, проте здатні суттєво підвищити якість підготовки майбутніх психологів, подолавши розрив між теоретичними знаннями й реальною комунікативною практикою.

Проведене дослідження не вичерпує всіх аспектів проблеми. Перспективними напрямками подальших наукових розвідок можуть стати перевірка ефективності запропонованої тренінгової програми в лонгітюдному форматі, розширення вибірки із залученням студентів інших спеціальностей соціономічного профілю, а також дослідження впливу окремих компонентів невербальної комунікації на результативність терапевтичної роботи вже практикуючих психологів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амплєєва О. М. Емоційний інтелект в структурі професійної діяльності психолога : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.01. Одеса, 2013. 20 с.
2. Астремська І. В. Прикладні методики та основи супервізії в соціальній роботі: навч. посіб. Миколаїв: Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2017. 396 с.
3. Астремська І. В. Супервізія : профілактика та корекція емоційного вигорання працівників професій допомоги : монографія. Миколаїв : Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2024. 132 с.
4. Баранов В. В. Психолого-педагогічні умови формування комунікативної компетентності. *Проблеми загальної та педагогічної психології* : зб. наук. пр. 2011. № 5. С. 7-9.
5. Галецький С. М. Особливості підходів до проектування структури комунікативної компетентності фахівців. *Znanstvena misel*. 2019. № 2 (32). С. 39-41.
- 5а. Гірняк А.Н., Леліс А.М. Психологічні особливості становлення комунікативної зрілості сучасної молоді в умовах дистанційної освіти. *Communicational as a factor of transparency of social interaction: psychological, historical, legal, economic and political dimension: monograph* / Elk 2022, Publisher: Centre for Warmian-Masurian University, ISBN 978-83-61605-67-6. С. 27-36
6. Гурковська Т. Метод спостереження у роботі з дошкільниками. Педрада - портал освітян України. 2017. URL: <https://oplatforma.com.ua/article/1629-metod-sposterejennya-v-arsenal-praktichnogo-psihologa-ditsadka>
7. Даневська В. В. Особливості емоційного інтелекту у майбутніх психологів : кваліфікаційна робота бакалавра. Запоріжжя : ЗНУ, 2024. 72 с.
8. Денищич Т. А. Комунікативні вміння як компонент професійно-комунікативної компетентності майбутніх фахівців. *Педагогічні науки : зб. наук. праць. Херсон* : Херсонський держ. ун-т, 2010. Вип. 55. С. 252-255.

9. Дерев'янка С. П. Емоційний інтелект як чинник соціально-психологічної адаптації особистості до студентського середовища : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05. Київ, 2009. 20 с.

10. Дерев'янка С. П., Лавренко С. А. Емоційний інтелект як професійно важлива якість сучасного психолога. *Детермінанти посилення ролі освіти у повоєнному відновленні України* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Чернігів, 22 берез. 2023 р.). Чернігів, 2023. С. 214-216.

11. Екман П., Фрізен В. Викриття обличчя: керівництво з розпізнавання емоцій за виразом обличчя. Харків : Клуб Сімейного Дозвілля, 2019. 224 с.

12. Єжижанська Т. С., Осадча М. П. Проблеми формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців. *Наукові записки. Серія «Культура і соціальні комунікації»*. 2017. № 3. С. 23-24.

13. Заушнікова М. Ю. Психологічні умови формування комунікативної компетентності майбутнього логопеда : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07. Київ, 2021. 249 с.

14. Казібекова В. Ф. Психологічні особливості комунікативної компетентності майбутніх фахівців. *Insight*. 2019. Вип. 2. С. 64-70.

15. Коваль І. С., Яремко Р. Я., Михайлецька А. Ю. Комунікативність як професійно важливе вміння студентів-психологів. *Педагогічна академія: наукові записки*. 2025. № 2. С. 112-118.

16. Корніяка О. М. Вивчення розвитку комунікативної компетентності студентів. *Психолінгвістика: зб. наук. праць ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Г. Сковороди»*. 2019. Вип. 3. С. 60-69.

17. Корніяка О. М. Психологічні особливості розвитку комунікативної компетентності педагогів і психологів у період їх професійної адаптації. *Психолінгвістика: зб. наук. праць. Переяслав-Хмельницький*: ПП «СКД», 2010. Вип. 7. С. 31-40.

18. Корольчук М. С., Осьодло В. І. Психодіагностика: навч. посіб. Київ: Ельга, Ніка-Центр, 2004. 400 с.

19. Котелюх О. О. Використання засобів невербальної комунікації у психокорекційній роботі з правопорушниками : кваліфікаційна робота магістра. Київ : МДУ, 2025. 93 с.

20. Кримчак Л. Ю. Емпатія як професійно важлива якість фахівця з соціальної роботи. *Міжнародний науковий журнал «Грааль науки»*. 2025. № 56. С. 217-223.

21. Луцкевич Ю. О. Ідентифікація, емпатія, рефлексія як ознаки комунікативної компетентності. *Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна»*. 2016. № 12. С. 32-45.

22. Мазурок К. Особливості емпатії студентів-психологів : кваліфікаційна дипломна робота. Хмельницький : ХНУ, 2023. 76 с.

23. Марущак О. М. Формування комунікативної компетентності: методичні рекомендації. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2017. 134 с.

24. Матійків І. М. Емоційна компетентність фахівця професій типу «людина-людина» : результати теоретичного дослідження. *Науковий Вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2011. № 2. С. 109-121.

25. Михальчук Ю. О. Вербальні, паравербальні та невербальні засоби спілкування психолога-консультанта. *Вісник Міжнародного економіко-гуманітарного університету імені Академіка Степана Дем'янчука. Серія: Педагогіка та психологія*. 2025. № 3. С. 200-208.

26. Мітіна С. В. Особливості розвитку емпатії студентів - майбутніх психологів. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Психологія*. 2024. Т. 35 (74), № 3. С. 52-59.

27. Міщенко М. С. Психологічні чинники запобігання синдрому емоційного вигорання у майбутніх практичних психологів : монографія. Умань : ВПЦ «Візаві», 2016. 236 с.

28. Модестова Т. В. Вербальні та невербальні аспекти міжособистісної комунікації у сучасному контексті. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*. 2014. № 1 (22). С. 109-115.

29. Мушкевич М. І. Супервізія: навч. посіб. Луцьк: Вежа-Друк, 2022. 188 с.
30. Носенко Е. Л., Коврига Н. В. Емоційний інтелект: концептуалізація феномену, основні функції : монографія. Київ : Вища школа, 2003. 126 с.
31. Панок Г. М., Чаплак Я. В., Андрєєва Я. Ф. Основи психологічної допомоги: теорія та практика психоконсультування : навч. посіб. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2019. 384 с.
32. Пономаренко Т. І. Психологічні чинники розвитку комунікативної компетентності майбутніх психологів у медійному просторі : дис. ... д-ра філософії : 053. Київ, 2022. 281 с.
33. Пузь І. В., Шевченко О. М. Значення комунікативної компетентності у професійному становленні майбутніх психологів. *Психологічний часопис*. 2018. № 4. С. 149-150.
34. Рудєва Л. С. Психологічні особливості комунікативної компетентності майбутніх психологів. *Вісник психології і соціальної педагогіки*. 2012. Вип. 3. С. 76-77.
35. Синявський В. В., Федоришин Б. А. Методика діагностики комунікативних та організаторських схильностей (КОС-1). *Психологічний практикум* / за ред. М. С. Корольчука. Київ: Радянська школа, 1991. С. 112-120.
36. Ставицька О. Г. Стратегія невербальної комунікації психолога-консультанта. *Проблеми сучасної психології*. 2012. Вип. 15. С. 635-643.
37. Ушакова І. В. Супервізія: навчальний посібник. Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. 228 с.
38. Федорчук В. М., Комарніцька Л. М. Емоційний інтелект як важливий чинник успішної підготовки психологів. *Інклюзія і суспільство*. 2023. Вип. 1. С. 108-114.
39. Федорчук В. М., Федорчук В. В., Комарніцька Л. М. Тренінг комунікативної компетентності : практикум. Кам'янець-Подільський : Видавець ПП Зволейко Д. Г., 2021. 176 с.

39а. Фурман А.В., Гірняк А.Н. Психологічне узмістовлення взаємообміну у контексті соціальної взаємодії. *Україна в умовах реформування правової системи: сучасні реалії та міжнародний досвід* : матеріали III міжнар. наук.-практ. конф., м. Тернопіль, 20-21 квіт. 2018 р. Тернопіль : Економічна думка, 2018. С. 333–336.

40. Чебикін О. Я., Павлова І. Г. Становлення емоційної зрілості особистості : монографія. Одеса : СВД М. П. Черкасов, 2009. 232 с.

41. Шевчук В., Тесленко М., Клевака Л. Психологічні особливості комунікативної компетентності майбутніх психологів із різними ціннісними орієнтаціями. *Наукові праці Міжрегіональної академії управління персоналом. Психологія*. 2024. Вип. 4 (65). С. 59-67.

42. Deres-Cohen K., Dolev-Amit T., Peysachov G., Ramseyer F. T., Zilcha-Mano S. Nonverbal Synchrony as a Marker of Alliance Ruptures. *Psychotherapy*. 2021. Vol. 58, № 4. P. 500-509.

43. Dowell N. M., Berman J. S. Therapist nonverbal behavior and perceptions of empathy, alliance, and treatment credibility. *Journal of Psychotherapy Integration*. 2013. Vol. 23, № 2. P. 158-165.

44. Egan J., Carr A. Body-centred countertransference in female trauma therapists. *Eisteach*. 2008. Vol. 8, № 1. P. 24-27.

45. Mehrabian A. Verbal and nonverbal interaction of strangers in a waiting situation. *Journal of Experimental Research in Personality*. 1971. No. 5. P. 127-138.

46. Palmieri A., Palvarini V., Mangini E., Schimmenti A. Somatic transference and countertransference: a critical review and an integration with the neuroscientific perspective. *Rivista di Psichiatria*. 2018. Vol. 53, № 6. P. 281-289.

47. Ramseyer F., Tschacher W. Nonverbal synchrony of head- and body-movement in psychotherapy: different signals have different associations with outcome. *Frontiers in Psychology*. 2014. Vol. 5. Art. 979.

48. Rosenthal R., Hall J. A., DiMatteo M. R., Rogers P. L., Archer D. Sensitivity to Nonverbal Communication: The PONS Test. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1979. 407 p.

ДОДАТКИ

Додаток А

Методика діагностики рівня емпатійних здібностей (В. В. Бойко)

Інструкція: Вам пропонується 36 тверджень. Оцініть, наскільки кожне з них відповідає Вашим звичним думкам, переживанням і поведінці. Використовуйте відповіді «так» або «ні». Будьте щирі, правильних або неправильних відповідей немає.

1. Я маю звичку уважно вивчати обличчя й поведінку людей, щоб зрозуміти їхній характер, нахили, здібності.

2. Якщо оточуючі виявляють ознаки нервозності, я зазвичай залишаюся спокійним.

3. Я більше довіряю своєму розуму, ніж інтуїції.

4. Я вважаю для себе цілком доречним цікавитися домашніми проблемами товаришів по роботі.

5. Я можу легко завоювати довіру людини, якщо це буде потрібно.

6. Зазвичай я з першої ж зустрічі вгадую «споріднену душу» в новій людині.

7. Я з цікавості зазвичай заводжу розмову про життя, роботу, політику з випадковими попутниками в потягу, літаку.

8. Я втрачаю душевну рівновагу, якщо оточуючі чимось пригнічені.

9. Моя інтуїція - надійніший засіб розуміння оточуючих, ніж знання чи досвід.

10. Виявляти цікавість до внутрішнього світу іншої людини - нетактовно.

11. Часто своїми словами я ображаю близьких мені людей, не помічаючи цього.

12. Я легко можу уявити себе якою-небудь твариною, відчути її звички й стан.

13. Я рідко розмірковую про причини вчинків людей, які мають до мене безпосереднє відношення.

14. Я рідко беру до серця проблеми своїх друзів.

15. Зазвичай за кілька днів я відчуваю: щось має статися з близькою мені людиною, і очікування виправдовуються.

16. У спілкуванні з діловими партнерами зазвичай намагаюся уникати розмов про особисте.

17. Іноді близькі дорікають мені за черствість, неувагу до них.

18. Мені легко вдається копіювати інтонацію, міміку людей, наслідуючи їх.

19. Мій зацікавлений погляд часто бентежить нових партнерів.

20. Чужий сміх зазвичай заражає мене.

21. Часто, діючи навмання, я все ж знаходжу правильний підхід до людини.

22. Плакати від щастя - безглуздо.

23. Я здатен повністю злитися з коханою людиною, ніби розчинившись у ній.

24. Мені рідко зустрічалися люди, яких я розумів би без зайвих слів.

25. Я мимоволі або з цікавості часто підслуховую розмови сторонніх людей.

26. Я можу залишатися спокійним, навіть якщо всі навколо мене хвилюються.

27. Мені простіше підсвідомо відчути сутність людини, ніж зрозуміти її, «розклавши по полицях».

28. Я спокійно ставлюся до дрібних неприємностей, які трапляються в когось із членів сім'ї.

29. Мені було б важко задушевно, довірливо розмовляти з настороженою, замкнутою людиною.

30. У мене творча натура - поетична, художня, артистична.

31. Я без особливої цікавості вислуховую сповіді нових знайомих.

32. Я засмучуюся, якщо бачу людину, яка плаче.

33. Моє мислення більше відрізняється конкретністю, строгістю, послідовністю, ніж інтуїцією.

34. Коли друзі починають говорити про свої неприємності, я волію перевести розмову на іншу тему.

35. Якщо я бачу, що в когось із близьких погано на душі, то зазвичай утримуюся від розпитувань.

36. Мені важко зрозуміти, чому дрібниці можуть так сильно засмучувати людей.

Методика КОС (комунікативні та організаторські схильності)**В. В. Синявський, Б. А. Федоришин**

Інструкція: На кожне із запропонованих запитань дайте відповідь «так» або «ні». Відповідайте швидко, довго не роздумуючи.

1. Чи багато у Вас друзів, з якими Ви постійно спілкуєтеся?
2. Чи часто Вам вдається схилити більшість своїх товаришів до прийняття Вашої думки?
3. Чи довго Вас турбує почуття образи, завданої Вам кимось із Ваших товаришів?
4. Чи завжди Вам важко орієнтуватися в критичній ситуації, що склалася?
5. Чи є у Вас прагнення до нових знайомств із різними людьми?
6. Чи подобається Вам займатися громадською роботою?
7. Чи вірно, що Вам приємніше й простіше проводити час із книгами або за якими-небудь іншими заняттями, ніж із людьми?
8. Якщо виникли які-небудь перешкоди в здійсненні Ваших намірів, чи легко Ви відступаєте від них?
9. Чи легко Ви встановлюєте контакти з людьми, які значно старші за Вас за віком?
10. Чи любите Ви організовувати і придумувати різні ігри та розваги?
11. Чи важко Ви включаєтеся в нову для Вас компанію?
12. Чи часто Ви відкладаєте на інші дні ті справи, які потрібно було б виконати сьогодні?
13. Чи легко Вам вдається встановлювати контакти з незнайомими людьми?
14. Чи прагнете Ви домогтися, щоб Ваші товариші діяли відповідно до Вашої думки?
15. Чи важко Ви освоюєтеся в новому колективі?

16. Чи вірно, що у Вас не буває конфліктів із товаришами через невиконання ними своїх обіцянок, зобов'язань, обов'язків?

17. Чи прагнете Ви при нагоді познайомитися й поговорити з новою людиною?

18. Чи часто у вирішенні важливих справ Ви берете ініціативу на себе?

19. Чи дратують Вас оточуючі люди і чи хочеться Вам побути на самоті?

20. Чи правда, що Ви зазвичай погано орієнтуєтеся в незнайомій для Вас обстановці?

21. Чи подобається Вам постійно знаходитися серед людей?

22. Чи виникає у Вас роздратування, якщо Вам не вдається закінчити розпочату справу?

23. Чи відчуваєте Ви почуття утруднення, незручності або сорому, якщо доводиться проявляти ініціативу, щоб познайомитися з новою людиною?

24. Чи правда, що Ви втомлюєтеся від частого спілкування з товаришами?

25. Чи любите Ви брати участь у колективних іграх?

26. Чи часто Ви проявляєте ініціативу у вирішенні питань, які зачіпають інтереси Ваших товаришів?

27. Чи правда, що Ви відчуваєте себе невпевнено серед малознайомих Вам людей?

28. Чи вірно, що Ви рідко прагнете довести свою правоту?

29. Чи вважаєте Ви, що Вам не дуже важко внести пожвавлення в малознайому компанію?

30. Чи брали Ви участь у громадській роботі в школі?

31. Чи прагнете Ви обмежити коло своїх знайомих невеликою кількістю людей?

32. Чи вірно, що Ви прагнете відстоювати свою думку або рішення, якщо воно не було відразу прийняте Вашими товаришами?

33. Чи відчуваєте Ви себе невимушено, потрапивши в незнайому компанію?

34. Чи охоче Ви беретеся до організації різних заходів для своїх товаришів?

35. Чи правда, що Ви не відчуваєте себе достатньо впевненим і спокійним, коли доводиться говорити що-небудь великій групі людей?

36. Чи часто Ви спізнюєтеся на ділові зустрічі, побачення?

37. Чи правда, що у Вас багато друзів?

38. Чи часто Ви опиняєтеся в центрі уваги своїх товаришів?

39. Чи часто Ви бентежитесь, відчуваєте незручність під час спілкування з малознайомими людьми?

40. Чи правда, що Ви не дуже впевнено відчуваєте себе в оточенні великої групи своїх товаришів?