

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ
AUTONOMOUS UNIVERSITY OF ZACATECAS (MEXICO)
INSTYTUT PEDAGOGIKI, KUJAWSKA SZKOŁA WYŻSZA WE WŁOCŁAWKU
(POLSKA)
EUROPEAN INSTITUTE OF FURTHER EDUCATION (EIDV) (SLOVAKIA)
SPOŁECZNYCH I HUMANISTYCZNYCH AKADEMIA KUJAWSKO-POMORSKA W BYDGOSZCZY
(POLSKA)
УКРАЇНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ МИХАЙЛА ДРАГОМАНОВА
ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ
В КОНТЕКСТІ
ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВИБОРУ УКРАЇНИ**

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ

VI Міжнародної конференції

16 листопада 2023 року

***м. Київ
КНУБА***

УДК 37.09
ББК 74(4Укр)

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Київського національного університету будівництва і архітектури
(протокол № 16 від 22 грудня 2023 р.)*

Актуальні проблеми освітнього процесу в контексті європейського вибору України: матеріали VI Міжнародної конференції (16 листопада 2023 року). – Київ: ЦП «Компринт», 2024. – 562 с.

ISBN 978-617-8171-03-2

У матеріалах VI Міжнародної конференції «Актуальні проблеми освітнього процесу в контексті європейського вибору України» висвітлюються актуальні питання професійної (професійно-технічної) освіти: вітчизняний та зарубіжний досвід; психолого-педагогічне забезпечення освітнього процесу: сучасні виклики; сучасні проблеми викладання інженерно-технічних та гуманітарних дисциплін.

Матеріали конференції розраховані на науково-педагогічних, наукових працівників у галузі педагогіки, психології, соціології, викладачів, аспірантів, студентів, а також на соціальних педагогів, соціологів, практичних психологів і соціальних працівників.

УДК 37.09
ББК 74(4Укр)

За зміст поданих матеріалів несуть відповідальність їх автори.

ISBN 978-617-8171-03-2

© КНУБА, 2024

*Калениченко Руслан Арсенович,
кандидат психологічних наук, доцент,
доцент кафедри професійної освіти
Київського національного університету будівництва і архітектури;
Ярощук Олександр Володимирович,
здобувач вищої освіти навчальної групи ПСМЗ 22-1
Державного податкового університету*

ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДХОДІВ ДО ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ

Розвиток будь-якого суспільства – складний процес, що передбачає розв’язання багатьох протиріч. Протиріччя за певних умов можуть переростати в конфлікт. Конфлікт – центральна категорія конфліктології.

Конфлікт по своїй природі не є фізичним предметом, сам по собі існувати не може, а є станом людських відносин. Будь-який конфлікт, що виникає в соціумі, є соціальним у широкому значенні цього слова.

При всій своїй поширеності конфлікт – явище тимчасове, а постійний стан суспільства – згода. Але, не дивлячись на це, конфлікти можуть заподіяти величезні руйнування, подібні землетрусам, тайфунам, цунамі тощо.

Конфлікту властиві своєрідні якості, відносини і зовнішні форми.

Р. А. Калениченко, А. С. Коханець у навчальному посібнику «Конфліктологія і психологія управління» дають визначення **конфлікту** як властивості стану людських взаємостосунків, викликаній нестачею тих або інших значущих ресурсів і виражений в гострій психологічній напрузі і діях протиборства [1].

Існує декілька явищ, близьких конфлікту за значенням, але не тотожних з ним за змістом: суперечність, ворожість, суперництво, конкуренція, криза.

Суперечність – об’єктивний, не завжди усвідомлюваний і зовні виражений стан системи, при якому інтереси, цілі, цінності її елементів є розузгодженими. Суперечність завжди лежить в основі конфлікту. Але

конфлікт, на відміну від суперечності, – зовнішня форма прояву суперечності, протиборча поведінка з приводу суперечності.

Конкуренція – це особливий тип протиборства, мета якого – отримання вигоди, прибутку або сприятливого доступу до дефіцитних матеріальних і духовних цінностей. В конкуренції чітко позначені і усвідомлюються суб'єктом мета, кінцевий результат. Конкуренція може супроводжуватися конфліктом, а може не супроводжуватися. Особливість конкуренції – у використанні тільки тих форм боротьби, які визнані як морально-правові в суспільстві або організації.

Суперництво – це боротьба за визнання особистих досягнень суспільством, групою, індивідами. Для нього характерна демонстрація взаємної переваги шляхом досягнення загальнозначущих престижних цілей. Суперництво може вилитися в конфлікт, а може протікати спокійно. Об'єктом суперництва бувають кращі соціальні або професійні позиції, нагороди, оцінка підлеглих, визнання колег або вищого керівництва.

Змагання – більш формалізований і мирний тип суперництва, при якому чітко визначені й записані форми і цілі суперництва.

Ворожість – це фіксована психологічна установка, готовність до конфліктної поведінки. Ворожість не завжди виливається в конфлікт, також як і не в будь-якому конфлікті домінує ворожість.

Криза – це стан системи, при якому неможливе одночасне задоволення інтересів двох і більше груп, що прагнуть до різних цілей. Криза – це результат патологічних змін в змісті і формах життя населення, серйозних порушень механізму контролю в політиці, економіці, культурі, вибуху масової незадоволеності. Конфлікти часто передують кризі і супроводжують її, але не кожний конфлікт породжує кризу.

Відомо дві моделі опису конфлікту – структурна і процесуальна. Перша концентрує увагу на аналізі умов, що лежать в основі конфлікту, і на встановлення параметрів, які впливають на конфліктну поведінку. Друга робить акцент на процесі протікання конфлікту, тобто на його виникненні,

подальших стадіях і фазах, кінцевому результату. Часто використовується поєднання цих моделей, що дозволяє відобразити особливості структури і динаміки конкретного конфлікту, розкрити його соціально-психологічну специфіку.

Процес конфлікту складається з ряду структурних компонентів, які взаємопов'язані між собою. Розглянемо структурну модель конфлікту.

Схематично конфлікт може бути представлений так:

Конфліктна ситуація – Інцидент – Конфлікт

Немає таких конфліктів, що не були б викликані лише суб'єктивними або об'єктивними причинами. Якщо людина особисто не приймає рішення щодо початку конфліктної протидії, то конфлікту не буде.

Конфліктогени – це вербальні або невербальні компоненти поведінки особистості або групи, що сприяють виникненню або ескалації конфлікту, тобто, це слова, дії (або відсутність дій), які приводять до конфлікту. Передумови конфлікту можуть існувати тривалий час, але саме конфліктоген проковує перехід конфлікту із потенційної можливості до реальної протидії.

У теорії і практиці конфліктології існує так званий закон ескалації конфліктогенів.

За ним кожний наступний конфліктоген сильніше попереднього. У зв'язку з цим Р. А. Калениченко, О. Є. Харіна, К. М. Доценко у навчальному посібнику «Основи психології та конфліктології для фахової підготовки економістів» пропонують застосовувати два основних правила безконфліктної взаємодії.

Правило 1. Не застосовуйте конфліктогени.

Правило 2. Не відповідайте конфліктогеном на конфліктоген [2].

Р. А. Калениченко, А. С. Коханець, О. О. Нежинська у навчальному посібнику «Психологія бізнесу» наголошують на тому, що управління конфліктами в організаціях передбачає вирішення таких основних завдань:

1) застосування управлінським персоналом спеціальних способів та прийомів попередження конфліктів;

2) пошук можливостей вирішення конфлікту шляхом орієнтації опонентів на співпрацю чи компроміс;

3) подолання вже існуючих, реальних конфліктів шляхом обходу конфліктної ситуації (у разі неможливості досягнути компромісу чи співпраці опонентів).

А подолання конфліктів, як правило, здійснюється у двох основних напрямках: 1) управління латентними (прихованими) конфліктами; 2) подолання відкритих (реальних) конфліктів. [3].

Р. А. Калениченко та А.В. Черкасова визначають, що моделі поведінки в переговорному процесі учасників конфліктної взаємодії і результат цього процесу багато в чому залежатимуть від кінцевої мети переговорів, а також від вибраної лінії поведінки. Найширше вживання в переговорних процесах одержали наступні тактики поведінки:

1. «Видима співпраця».
2. «Дезорієнтація партнера».
3. «Провокація почуття жалості у партнера».
4. «Ультимативна тактика».
5. «Тактика вичавлювання поступок».
6. «Тактика лавірування резервами поступок» [4].

Список використаних джерел

1. Конфліктологія і психологія управління: Навч. посібник / Р.А.Калениченко; А.С.Коханець. – К.: КНУБА, 2021. – 167 с.

2. Основи психології та конфліктології для фахової підготовки економістів: навчальн. посіб. для галузі знань «Економіка і підприємництво» / Р. А. Калениченко, О. Є. Харіна, К. М. Доценко; Державна фіскальна служба України, Університет ДФС України. – Ірпінь, 2016. – 308 с.

3. Психологія бізнесу: навч. посібник / Р. А. Калениченко, А. С. Коханець, О. О. Нежинська. – Ірпінь: Державний податковий університет, 2023. – 270 с.

4. Калениченко Р.А., Черкасова А. В. Поведінка партнерів у

переговорному процесі // Актуальні проблеми психологічної та соціальної адаптації в умовах кризового суспільства: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції (21 квітня 2022 року); за заг. ред. Р.А. Калениченка, І.О. Петухової. – Ірпінь: Державний податковий університет, 2022. С. 437–441.

УДК:159.922.6 (075.8)

Калениченко Руслан Арсенович,

*кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри професійної освіти
Київського національного університету будівництва і архітектури;*

Яц Ігор Дмитрович,

здобувач вищої освіти академічної групи ЕП-20

Київського національного університету будівництва і архітектури

ЗАГАЛЬНЕ ПОНЯТТЯ ПРО ОСОБИСТІТЬ

Відчуття та сприймання є ключовими процесами в сприйнятті та інтерпретації інформації навколишнього світу. Вони є початковими стадіями переробки інформації, які відбуваються в мозку людини.

1. Відчуття: Це фізичні процеси, що включають рецепцію зовнішніх подразників через наші органи чуття - зір, слух, дотик, нюх, смак. Наприклад, коли ми бачимо світло, чуємо звуки або відчуваємо дотик, наші сенсорні органи переносять цю інформацію до мозку для подальшої обробки.

2. Сприйняття: Це більш складений процес, коли мозок обробляє інформацію, яку ми отримали через відчуття, для формування розуміння та інтерпретації цієї інформації. Це включає в себе організацію, розуміння та інтерпретацію сигналів, отриманих від сенсорних органів.

Обидва ці процеси мають важливе значення у визначенні того, як ми реагуємо на світ навколо нас. Наприклад, різні люди можуть сприймати той самий подразник по-різному через свої індивідуальні особливості, досвід та контекст.

<i>Калениченко Руслан Арсенович, Нечипоренко Катерина Олександрівна</i> АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ	123
<i>Калениченко Руслан Арсенович, Никончук Ангеліна Сергіївна</i> ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА НА ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ	125
<i>Калениченко Руслан Арсенович, Сичов Дмитро Олегович</i> МЕТА І ЗАВДАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА	128
<i>Калениченко Руслан Арсенович, Скорик Ганна Юріївна</i> ОСВІТА УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	134
<i>Калениченко Руслан Арсенович, Червяк Юлія Дмитрівна</i> СУЧАСНІ МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ ГУМАНІТАРНИХ ДИСЦИПЛІН У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ	139
<i>Калениченко Руслан Арсенович, Яремковський Микола Ігорович</i> СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ УСПІХУ У ПІДПРИЄМЦІВ	144
<i>Калениченко Руслан Арсенович, Ярошук Олександр Володимирович</i> ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДХОДІВ ДО ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ	148
<i>Калениченко Руслан Арсенович, Ящ Ігор Дмитрович</i> ЗАГАЛЬНЕ ПОНЯТТЯ ПРО ОСОБИСТІСТЬ	152
<i>Каленський Андрій Анатолійович</i> РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНОЇ СВІДОМОСТІ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ОСОБИСТОСТІ В ЗАКЛАДАХ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ	155
<i>Киселевська Світлана Михайлівна, Зінченко Олександр Євгенійович</i> ХАРАКТЕРИСТИКА ЗМАГАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФУТБОЛІСТІВ	158
<i>Клевець Любов Миколаївна</i> СПІВЗАЛЕЖНІСТЬ ЯК ОЗНАКА ДЕСТРУКТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ	162
<i>Клименко Тарас, Костюченко Євген</i> КОМПЛЕКСНА ПІДГОТОВКА ФУТБОЛЬНИХ АРБІТРІВ	168
<i>Корчова Галина Леонідівна, Коренюк Тамара Олегівна</i> ВИКОРИСТАННЯ ПЛАТФОРМИ FIGMA НА УРОКАХ ІНФОРМАТИКИ У СТАРШИХ КЛАСАХ	171

Наукове видання

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ
В КОНТЕКСТІ
ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВИБОРУ УКРАЇНИ

Збірник матеріалів

VI Міжнародної конференції

(Київ, 16 листопада 2023 року)

Підписано до друку 04.01.2024 р.

Видавець ФОП Ямчинський О.В.

03150, Київ, вул. Васильківська, 32

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єкта видавничої справи ДК № 6554 від 26.12.2018 р.

Формат 60×84/16. Наклад 100 пр. Ум. друк. арк. 36,8. Зам. № 05-8.

Виготовлювач ТОВ «ЦП «КОМПРИНТ»

03150, Київ, вул. Васильківська, 32

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єкта видавничої справи ДК № 4131 від 04.08.2011 р.