

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ, ІСТОРІЇ ТА СОЦІОЛОГІЇ
КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ**

**ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВЕДУЧОГО ЯК
ЗАПОРУКА УСПІШНОГО ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ**

Кваліфікаційна робота (проект)
на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

Виконав: здобувач 4 курсу
Спеціальності 053 Психологія
Освітньо-професійної
(наукової) програми
Психологія
КОВАЛЕНКО Дмитро Сергійович

Керівник: к.психол.н.
ТАНАСІЙЧУК Олена Миколаївна

Рецензент: к.психол.н., доцентка
ЧУГУЄВА Інна Євгенівна

Івано-Франківськ 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНЕ АНАЛІЗУВАННЯ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ І ЙОГО ВИДІВ.	6
1.1. Визначення понять «ведучий» та «публічний виступ».	6
1.2. Психологічні особливості ведучого	10
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЗДОБУВАЧІВ, ЩО ОБУМОВЛЮЮТЬ УСПІШНІСТЬ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ.	15
2.1. Основні положення щодо класифікації публічного виступу.	15
2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження психологічних особливостей ведучого	19
РОЗДІЛ 3. ПРОГРАМА СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО ТРЕНІНГУ.	24
3.1. Соціально-психологічний тренінг: основні положення	24
3.2. Опис програми соціально-психологічного тренінгу	25
ВИСНОВКИ.	30
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.	31
Додаток А.	35

ВСТУП

Актуальність дослідження. На сьогоднішній день для більшості людей, які хочуть стати ведучими, проводити успішні виступи перед аудиторією - непростий процес. Виступ перед аудиторією становить справжній виклик для особистості.

У звичайному житті більша частина людей, не відчуває тиск і стрес за розмовами з новими знайомими, колегами по роботі, але відчувають високу тривожність за публічним виступом для широкої аудиторії. У незвичайних випадках люди, які хочуть стати ведучими, можуть відчувати тиск і стрес у повсякденному житті. У зв'язку із цим, кваліфікаційна робота має за мету допомогти забезпечити успішний публічний виступ шляхом вивчення особистості ведучого. Це може допомогти зменшити стрес і труднощі для особи, яка досліджує, так і для ведучого в публічному виступі. Дослідження особистості ведучого є запорукою успішного публічного виступу.

Публічний виступ для особистості ведучого зазвичай супроводжується великим тиском, який зумовлений не тільки розміром аудиторії, але й її настроєм. У таких випадках, ведучий відчуває велику відповідальність перед аудиторією та розуміє, що необхідно до кінця виконувати своє завдання, ігноруючи при цьому свій страх, високу тривожність, тиск аудиторії, запорукою успішного публічного виступу є підтримка ведучого. Однак, відсутність звичної підтримки, може створити труднощі які можуть негативно вплинути на виступ ведучого.

Завершуючи свій виступ, ведучий може задуматись, над тим, чи сподобався його виступ аудиторії. Правильна підтримка може значно полегшити задачу і зменшити напругу та стрес

Публічні виступи зазвичай проводяться з метою отримання певної реакції. Публічному виступу треба приділяти особливу увагу технологіям комунікації з ілюстраціями. Виступ на публічних подіях

потребує гнучкості та самовпевненості, щоб бути успішно обраним і слідкувати за реакцією аудиторії

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дослідження входить до плану науково-дослідницької програми кафедри психології Херсонського державного університету «Соціально-психологічні виміри становлення та розвитку особистості» (державний реєстраційний номер 0119U101096).

Мета дослідження: дослідити психологічні особливості ведучого, які виступають перешкодою для успішного виступу.

Згідно з метою дослідження, визначено такі завдання:

1. Теоретично дослідити особистісні характеристики ведучого.
2. Теоретично розкрити питання впливу негативного емоційного стану ведучого на особливості проведення виступу.
3. Провести емпіричне дослідження з визначення впливу негативного емоційного стану на особливості виступу.
4. Розробити практичні рекомендації для ведучих, з метою зниження рівня тривожності та підвищення самовпевненості.

Об'єктом дослідження є особистісні якості ведучих заходів.

Предметом дослідження є емоційні переживання та їх негативний вплив на виступ ведучого заходів.

Методи та методики дослідження: теоретичні: аналіз, порівняння, узагальнення та систематизація теоретичних даних; емпіричні: Опитувальник «Шкала реактивної (ситуативної) та особистісної тривожності» (Спілберга-Ханіна), методика «Визначення рівня самооцінки» (С.В. Ковальова); методи математичної статистики - критерій Спірмена.

Наукова новизна отриманих результатів: отримано нові результати, які відображають характеристики психологічних особливостей ведучих, зокрема, щодо їх мотиваційної сфери. На основі емпіричних досліджень розроблено методичні рекомендації щодо

покращення мотиваційної сфери ведучих, що можуть допомогти підвищити їх успішність у публічних виступах

Практичне значення дослідження полягає в тому, що отримані результати можуть бути корисними для розвитку психологічної підготовки ведучих, що виступають у громадських виступах. Відомості, отримані в роботі, можуть бути використані для розробки програм тренінгів, що сприятимуть оптимізації мотиваційно-потребнісної сфери ведучих та їх підготовки до успішних виступів. Окрім того, результати дослідження можуть бути корисними для практикуючих психологів та тренерів у розробці програм тренінгів для ведучих, що виступають перед аудиторією. **Практичне значення дослідження** полягає в тому, що отримані результати можуть бути корисними для розвитку психологічної підготовки ведучих, що виступають у громадських виступах. Відомості, отримані в роботі, можуть бути використані для розробки програм тренінгів, що сприятимуть оптимізації мотиваційно-потребнісної сфери ведучих та їх підготовки до успішних виступів. Окрім того, результати дослідження можуть бути корисними для практикуючих психологів та тренерів у розробці програм тренінгів для ведучих, що виступають перед аудиторією.

Структура та обсяг роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, списку використаних джерел (21 найменувань) і додатків. Основний текст дослідження становить 30 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНЕ АНАЛІЗУВАННЯ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ І ЙОГО ВИДІВ

1.1. Визначення понять «ведучий» та «публічний виступ»

У наукових дослідженнях, публічний виступ можна визначити як «спланована передача повідомлення від спікера до аудиторії засобами усного мовлення» згідно з дослідженнями Г. І. Гамової і П. О. Редіна, публічний виступ є «ситуативним, безпосереднім зв'язком зі слухачами, орієнтованим на усне мовлення». Використанням мовних і немовних засобів впливу на слухачів, попередньою продуманістю і підготовленістю, монологічною формою і діалогічним характером, наявністю колективного співбесідника - аудиторії, невимушеністю.

Дослідники публічного дискурсу підкреслюють, що ведучий повинен володіти різними способами впливу на слухача, включаючи звукові та візуальні засоби, такі як одяг, міміка, жести та пози. Цитуючи Г. І. Гамову і П. О. Редіна: «Публічний виступ - це промова перед масовою аудиторією». Дослідження вказують на те, що успішний публічний виступ залежить від підготовки, монологічної форми і діалогічного характеру, а також використання різних засобів впливу на слухачів.

О. В. Яшенкова зазначає, що підготовка та виголошення публічного виступу є складними завданнями, оскільки вони вимагають залучення багатьох навичок і врахування різних факторів. Вона стверджує, що «специфікою публічної промови (виступу) є труднощі, пов'язані з її підготовкою й виголошенням: необхідність зацікавити велику кількість людей; відсутність прямої реакції слухачів; необхідність одночасно виголошувати промову й стежити за реакцією слухачів, щоб не втратити контакту з ними; необхідність чітко

дотримуватися предмета обговорення; дотримуватися мовних норм; бути уважним до поставлених питань; відповідати особистісним якостям промовця (зовнішній культурі, морально-етичній, мовній культурі, культурі почуттів тощо) [18]. Ці труднощі пов'язані зі специфікою публічного виступу, а саме з необхідністю взаємодії з великою кількістю людей, відсутністю можливості отримати пряму реакцію слухачів, а також з вимогами щодо якості мовлення та врахуванням особистісних якостей промовця.

Г. І. Гамова, доктор філологічних наук, в своїй статті «Риторичні уміння як запорука успішного публічного виступу» зазначає, що «успіх публічного виступу багато в чому залежить від рівня професійної майстерності ведучийа, який (рівень) визначається низкою спеціальних умінь і навичок, тобто риторичними уміннями». Вона також наводить конкретні способи, які входять до складу риторичних умінь: підготовчими (уміння обрати тему, її формулювання; дібрати й систематизувати теоретичний і практичний матеріал; створити текст відповідно до особливостей усного мовлення й специфіки аудиторії); уміннями складати план; мовленнєвими вміннями (висока мовленнєва культура, досконале володіння технікою і виразністю мовлення); «Соціально-комунікативні вміннями, в основі яких – здатність ведучого встановлювати контакт зі слухачами, управляти аудиторією» [6] »

Отже, згідно з Г.І. Гомовою, успіх публічного виступу залежить від того, наскільки добре ведучий оволодів риторичними уміннями, які включають у себе не тільки мовленнєві вміння, а й підготовчі, соціально-комунікативні та інші.

У своїй статті авторка зазначає, що для успішного встановлення контакту з аудиторією, ведучий повинен володіти етичними вміннями, які включають загальну виконавчу культуру та дотримання правил етикету. Цитуючи автора з джерела [6]: «дотримання вимог до зовнішності; застосування відповідних жестів, міміки; установлення

просторових відносин в аудиторії залежно від умов комунікації». Також автор зазначає, що ведучий повинен використовувати різні способи привертання й підтримки уваги слухачів, а також відповідні форми спілкування, що відповідають аудиторії. Цитата з того ж джерела: «уміти обирати відповідно до аудиторії форму спілкування; вживати різні способи привертання й підтримки уваги слухачів». У своїй науковій праці «Психологічні аспекти публічних виступів» Т. В. Богомаз зазначає, що «публічний виступ називають однією з найбільш стресових ситуацій в житті кожної людини». Вона також стверджує, що «публічний виступ здавна вважається одним з найскладніших видів ремесла».

Дослідник М. Б. Лебедева також відзначає важливість психологічної підготовки ведучого для успішного публічного виступу. Він пише: «Важливим фактором успішного виступу є належна психологічна підготовка ведучого, яка включає у себе формування позитивної мотивації та розвиток комунікативних компетенцій».

Отже, можна стверджувати, що успішний публічний виступ потребує не лише професійної підготовки, але й належної психологічної підготовки, яка включає розвиток комунікативних компетенцій та формування позитивної мотивації.

Науково було зазначено Л. Бобко та іншими, що для ефективної комунікації з аудиторією та створення позитивного враження як ведучий, необхідно дотримуватися певних особливостей [4]:

1. Під час виступу слід дивитися на аудиторію та, де це можливо, на проектор і спілкуватися з ними безпосередньо.

2. Іноді корисно перестати дивитися на аудиторію і зосередитися на окремих слухачах, групах або сегментах аудиторії, особливо якщо вони особливо зацікавлені в матеріалі, що розглядається в виступі.

3. Мова презентатора повинна бути впевненою, простою та зрозумілою для аудиторії, живою (з відповідною інтонацією, м'якістю звуку тощо).

4. Темп мовлення повинен бути комфортним як для презентатора, так і для аудиторії (оптимальна швидкість - 60-70 слів на хвилину).

5. Ведучий повинен знати матеріал якомога краще, що дозволяє йому впевнено спілкуватися з аудиторією (з використанням зразків, нотаток тощо).

6. У процесі презентації необхідно посилатися на презентацію та її зміст.

7. Постава повинна бути відкритою для спілкування: руки та ноги не повинні бути скреслені, плечі повинні бути опущені, а м'язовий тонус повинен бути розслабленим.

8. Жести не повинні бути відсутніми, але не повинні бути і надто ексцесивними (їх слід робити обома руками, від себе, від серця).

9. Яскраві та живі вирази обличчя слід використовувати відповідно до ситуації.

Згідно з вченими в галузі психології і комунікації, успіх публічного виступу визначається не лише змістом виступу, але й психологічними особливостями ведучого. На думку професора психології Г.В.Онковича психологічні особливості ведучого можуть мати значний вплив на ефективність публічного виступу, включаючи харизму, емоційну стійкість, емпатію та здатність до спілкування з аудиторією.

Дослідження психолога Д.Р. Деніелсона також підтверджують це твердження що ведучий, який володіє емоційною стійкістю та здатністю до адаптації до різних ситуацій, має велику перевагу при публічних виступах. Таким чином, можна стверджувати, що успішність публічного виступу залежить не тільки від змісту, але й від психологічних характеристик ведучого.

1.2. Психологічні особливості ведучого

Згідно з науковими дослідженнями, можна констатувати, що в залежності від специфіки професії, контексту та умов виступу, існує ряд різних жанрових форм публічного мовлення. Зокрема, відповідно до Г. В. Онковича, до найбільш поширених видів публічних виступів можна віднести такі жанри, як доповідь (звітна, ділова, політична), промова (агітаційна, мітингова, ювілейна, судова), бесіда, лекція, репортаж, проповідь, повідомлення. Крім того, зазначені автори зазначають наявність таких основних видів публічних виступів, як судове, академічне, освітнє, політичне, церковне, суспільно-побутове та діалогічне красномовство.

У своїй науковій дослідженні, проведеному спільно З. К. Адамією та Г. В. Онковичем, було визначено основні жанри публічних виступів в залежності від їх змісту, призначення, способу проголошення та обставин спілкування [1]. Головні жанри

- включають громадсько-політичні промови (лекції на громадсько-політичні теми, виступи на мітингах, на виборах, звітні доповіді, політичні огляди), академічні промови (наукові доповіді, навчальні лекції, наукові дискусії),

- промови з нагоди урочистих зустрічей (ювілейні промови, вітання, тости). Кожен з перелічених жанрів має відповідне призначення, що полягає в інформуванні, переконанні або створенні настрою відповідної аудиторії.

У своїй науковій роботі Л. Є. Азарова зазначає, що в красномовстві виокремлюється п'ять основних жанрів: академічне, політичне, юридичне, церковне та суспільно-побутове. Академічне красномовство передбачає використання наукових доповідей, наукових повідомлень, наукових лекцій у вищих навчальних закладах та школах, а також науково-популярних лекцій з метою популяризації науки [2;3]. В

своїй роботі автор обґрунтовує важливість зазначених жанрів академічного красномовства та їх вплив на розвиток науки та освіти.

Згідно з науковим стилем, наукова доповідь є жанром інформування про результати наукової роботи, включаючи наукові досягнення, відкриття та винаходи, а також узагальнення наукових даних. Доповідь має письмово-усну форму і призначена для професійних фахівців. Зазвичай доповідь виголошується на науковій конференції, симпозіумі, семінарі тощо, після чого автор відповідає на запитання слухачів. Матеріал, викладений у доповіді, може бути обговореним та послуговуватись предметом наукової дискусії [3].

Дослідження в галузі публічних виступів показують, що успішний ведучий має дотримуватися ряду психологічних особливостей. Зокрема, він повинен мати високий рівень комунікативних навичок, бути впевненим у собі, мати добру підготовку до виступу, володіти мистецтвом викладу та використовувати різноманітні техніки взаємодії з аудиторією.

У контексті наукової лекції, важливо, щоб ведучий був ерудованим та володів глибокими знаннями у своїй науковій галузі. Він повинен мати вміння передавати ці знання аудиторії у доступній формі, а також використовувати різні методики, які сприяють збереженню уваги та зацікавленості слухачів протягом всього виступу. Крім того, важливо дотримуватися чіткої структури та послідовності викладу матеріалу, щоб не допустити збоїв в розумінні слухачами

Наукова дискусія є формою публічного обговорення складних та суперечливих наукових проблем між двома або більше особами, що володіють експертними знаннями в цій галузі. Головною метою дискусії є пошук правдивих істин на основі аргументованого дослідження питання та обґрунтованого думки висловлення.

Під час наукової дискусії важливо забезпечити рівність та повагу між сторонами, а також забезпечити можливість кожній зі сторін

висловитися та представити свої аргументи без переривання. Під час обговорення, дискусія повинна бути спрямована на вирішення проблеми, а не на перемогу над опонентом. Оскільки ця форма діалогу сприяє формуванню нових ідей та сприяє поглибленню розуміння наукових питань, наукові дискусії можуть бути корисними для розвитку науки та розуміння складних проблем.

Публічні виступи в діловій сфері мають форму ділової доповіді, що є письмово-усним засобом передачі інформації з певної тематики спеціалізованій аудиторії. Виголошення доповідей та їх подальший аналіз та обговорення на засіданнях, нарадах, зборах протоколюється для належної документації. Звітна доповідь має на меті відобразити фактичні дані та результати діяльності компанії чи індивідуальної особи за визначений період (наприклад, квартал, рік тощо). Текст доповіді має включати специфічні мовні засоби, які відповідають офіційно-діловому стилю та цифровий матеріал, необхідний для наочного представлення даних та статистики [13].

Наукові дослідження в. А. та І. І. Стець і М. Ю. Костяка вказують на важливість знання жанрів публічних виступів, що включають доповідь, промову, бесіду і лекцію, оскільки залежно від їх змісту, призначення, форми і способу виголошення, успіх виступу може бути різним [14].

У свою чергу, звітний звіт містить об'єктивно висвітлені факти і реалії за певний період життя і діяльності керівника, депутата, організації або її підрозділу. Під час підготовки до звіту доповідач повинен чітко сформулювати мету, характер і завдання виступу, до кожного положення діставати аргументовані факти, перевірені цифри, переконливі приклади і влучні цитати. Крім того, варто скласти загальний план і систематизувати всі положення і частини виступу [15].

Враховуючи психологічні особливості ведучого, успіх публічного виступу може бути забезпеченим завдяки здатності адаптуватися до

різної аудиторії, контролю емоцій і використанню ефективних комунікативних і мовленнєвих стратегій [16].

Для успішного публічного виступу ведучий повинен мати на увазі, що різні жанри виступів вимагають відмінного підходу. Згідно з В. А. та І. І. Стец, М. Ю. Костючик, публічні виступи можна поділити на різні жанри, такі як доповідь, промова, бесіда, лекція, кожен з яких має свої особливості [14]. Наприклад, звітна доповідь має бути об'єктивною і містити факти та реалії за певний період часу. Підготовка до звітної доповіді вимагає чіткої мети, завдання та аргументованих фактів з використанням цифр, прикладів та цитат [15].

У свою чергу, промова є формою виступу, метою якої є вплив на почуття, розум та волю слухачів. Текст промови повинен бути логічним та структурованим, з емоційною насиченістю та вольовими імпульсами мовця. Однією з класичних ведучих схем є давньоримська схема «що, для чого, у який спосіб» [15].

Лекція є однією з форм передачі наукових, науково-навчальних, науково-популярних знань та іншого матеріалу. Лекція має систематичний характер і полягає у передачі знань шляхом усного викладу теми [17].

Відповідно до наукового дослідження, ведучий публічного виступу повинен мати ряд психологічних особливостей, що впливають на ефективність його промови. Зокрема, важливою складовою успішного виступу є логічна структура тексту, емоційна насиченість та вольові імпульси мовця, які сприяють впливу на розум, почуття й волю слухачів.

Дослідження показують, що врахування давньоримської ведучої схеми: що, для чого, у який спосіб – може бути визначальною для промовця [15]. При цьому важливо пам'ятати про психологічні особливості аудиторії та адаптувати промову до їх потреб і очікувань.

Однак, для досягнення успіху в публічному виступі, необхідно вивчати й розвивати навички ефективної комунікації та підвищувати свою ерудицію та наукові знання відповідно до тематики виступу [8]. Таким чином, науково-навчальні лекції мають велике значення в підготовці ведучих до публічних виступів. Вони становлять систематичний виклад певної наукової дисципліни, акцентують увагу на ще не розв'язаних питаннях і проблемах, та сприяють підвищенню ерудиції та знань. Разом з тим, оглядові лекції мають на меті систематизувати знання слухачів з певного предмета та активізувати їхню думку [10, 17].

Висновки до першого розділу:

Дослідження психологічних особливостей ведучого як запоруки успішного публічного виступу є важливою проблемою, яка привертає увагу вчених з різних галузей, включаючи психологію, комунікації та мовознавство. Відомо, що успішний ведучий повинен володіти не лише професійними знаннями і навичками, а й мати розвинуті комунікативні, емоційні та мовленнєві здібності. Згідно з дослідженнями, ведучий повинен володіти навичками ефективного голосового та мімічного вираження, вміти підтримувати контакт з аудиторією та адаптуватися до її потреб.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЗДОБУВАЧІВ, ЩО ОБУМОВЛЮЮТЬ УСПІШНІСТЬ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

2.1. Обґрунтування методик і процедури дослідження успішного публічного виступу

Характеристика вибірки: У рамках емпіричного дослідження з теми «Психологічні особливості ведучого як запорука успішного публічного виступу» була обрана вибірка з 30 осіб, які є здобувачами вищої освіти в Україні. Опитування проводилося онлайн через соціальні мережі, а саме: Facebook, LinkedIn та Twitter. Для забезпечення максимальної представництва досліджуваної групи були використані принципи випадкового відбору з баз даних студентських організацій та навчальних закладів.

Для формування мотивації у досліджуваних були використані інструкції та детальний опис цілей дослідження, а також інформація про можливість внести свій вклад у розвиток науки та практики публічного виступу.

Для збору та аналізу даних було використано опитувальник «Шкала реактивної (ситуативної) та особистісної тривожності» Спілберга-Ханіна, який дозволяє виміряти рівень тривожності у досліджуваних.

Опитувальник «Шкала реактивної (ситуативної) та особистісної тривожності» Спілберга-Ханіна

Психологічними особливостями, які є ключовими при проведенні ефективних презентацій, зацікавлені в рамках наукового досвіду. Методика Спілбергера-Харріна складається з двох підсистем - ситуативної і особистої тривожності, які вимикаються за допомогою

власних виражень, саме методика Спілбергера-Ханіна складається з двох підсистем - ситуативної і особистісної тривожностей, які вимірюються за допомогою висловлювань. Опитування проводилося онлайн серед здобувачів вищої освіти в Україні і. У рамках нашого дослідження досягли результатів завдяки методиці тестування авторства Спілбергера-Ханіна, одного з широко застосовуються для оцінки тривожності як стану. Вибрано лише тих осіб, які задовольняють зазначені критерії і пройшли окремий блок навчального процесу перед початком експерименту.

Також, для успішного проведення публічного виступу важливе заспокоєння й невтрата концентрації. Тривога є достатньо маркованим елементом життя особистості. За допомогою методики Спілбергера-Ханіна можливе точне обґрунтування необхідності контролю за похилом ладу психіки учасників виступів[9]

Треба провести дослідження під час розробки найкращої стратегії професійної поведінки перед аудиторією. В Україні пропонують модифікацію Ю.Л.Ханіна (1976) цього тесту при проведенні досліджень. Шкала Спілбергера застосовується для виміру поточного стану тривожності і підтвердження належності до типології особистості. Цієї шкали для українських досліджень Ця методика є ефективним засобом вимірювання як тривожності, як особистісної риси, так і стану.

Реактивна (ситуативна) тривожність представляє собою психологічний стан, що виникає у суб'єкта в певний момент часу і виявляється через його емоції, такі як напруга, занепокоєння, заклопотаність та нервозність у конкретному контексті. Важлива складова психологічного стану. У 1976 році, Ю. Л. Ханін розробив тест для вимірювання реактивної тривожності.

Методика «Визначення рівня самооцінки» С. В. Ковальова.

Методика, складена з 32 запитань, допомагає обчислювати розклад самооцінки. Респондент повинен оцінити себе відповідно зі шкалою, що

складається з 5 пунктів - «Дуже часто», «Часто», «Іноді», «Рідко» і «Інколи». Результатом застосування даної методик є отримання трьох різноманітних систем оцінок.

- Людина що має високу самооцінку, коректно приходить до досягнень тих переживань.

- Людина що має середні самооцінку. У людини з середньою самооцінкою можуть бути ускладнення у відносинах і неадекватне оцінювання власних успіхів або невдачами, коли цього і не потребує причин.

- Людина що має низьку самооцінку. Людина має багато страхів пов'язаних на пряму з низькою самооцінкою це можуть бути страхи такі як страх перед критикою, страх перед публікою, не бажання приєднуватись до інших колег.

Для досягнення успішного результату на співтоваристві надзвичайно необхідне наявність прекрасної самооцінки, що може бути умісною в перевірці психолога. обличчя ведучого це завдяки визначенню рівня самооцінки.

Методика самоаналізу Т. Егембердієва на основі досліджень Р.Блейка и Дж. Моутона.

Дослідження Р.Блейка і Дж. Моутона відрізняють чотири типи комунікації за моделлю соціальної поведінки в спілкуванні. Р. Блейк та Дж. Моутон побудували свою модель соціальної поведінки на основі аналізу мотивації людини при спільному робочому проекту за принципами Розвитку ідей.

Ведучий впевнено володіє своїм тоном голосу, використовує багаті інтонації та врівноважені манери поведінки, сприймає дискусію як проблемне поле. Конспективний спосіб переговорів - це колаборативна комунікація. Останній характеризується пошуком і реалізацією. Серед всіх типів комунікації ведучий може проявляти поведінку компромісного ведучого.

Модель соціальної поведінки та чотири типи комунікації ведучого описуються в представленому тесті. Найвищим рівнем комунікації є співпрацюючий ведучий, оскільки він володіє структурованою мовою та логічною побудовою виступу. Він впевнено висловлює свої думки та інтереси, захищаючись ефективно перед аудиторією, використовуючи багаті інтонації та збалансовану манеру поведінки. Безжальний конкуруючий ведучий може використовувати маніпулятивні техніки та силу закону для досягнення своїх цілей. Хоча використання компромісного стилю є бажаним, воно може призвести до втрати аудиторії. Для успішного виступу ведучого він є дуже корисним. Ведучий, який уникає виступів та комунікації, нарешті має низький рівень ефективності в публічних виступах. Слід зауважити, що багато ведучих страждають від страху перед виступом у публічному просторі через можливі помилки у промові.

2.2. Емпірично-теоретичне дослідження психологічних особливостей ведучого

Емпірично-теоретичне дослідження було спрямовано на визначення психологічних особливостей ведучого у досліджуваних.

Ми мали мету провести емпірично-теоретичне дослідження, дати практичні рекомендації для досліджуваних, як вони можуть впливати на свою особистість ведучого яка впливає на запоруку успішного публічного виступу. На базі цього дослідження було проаналізовано 30 результатів, що користуються методикою «Шкала реактивної (ситуативної) і особистісної тривожності» Спілбергера-Ханіна.

Отримані показники щодо рівня тривожності досліджуваних осіб представлені у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1.

Показник рівня тривожності за методикою «Шкала реактивної (ситуативної) та особистісної тривожності»

Рівень тривожності	Кількість осіб	Відсоткове значення
Низький	5	16,7%
Помірний	20	66,6%
Високий	5	16,7%

Беручи до уваги отримані показники, які були виявлені за допомогою аналізу відповідей респондентів, відсоткове значення рівня тривожності яке вважається найбільшим було виявлено у 20 досліджуваних, він становить 66,6%, як зазначають респонденти в процесі, вони впізнали в собі саме рівень помірний. Досліджувані описували свої свої відповіді, виходячи з опису і результатів до дослідження, рівень тривожності становив помірний. Далі йдуть рівні тривожності низький та високий. У 5 досліджуваних, відсоткове значення яке становить 16,7%, було виявлено низький рівень тривожності, виходячи з опису відповідей і аналізу роботи, низький рівень був зумовлений тим, що, вони мали підтримку серед аудиторії. У 5 досліджуваних, рівень тривожності був високий, відсоткове значення становить 16,7%. Було виявлено високий рівень тривожності, обумовлений був тим що респонденти, знайшли в собі саме високий рівень тривожності, який був підкріплений негативним досвідом, не знанням як працювати зі стресом, без підтримки серед публіки. Беручи до уваги всю пропрацьовану роботу з досліджуваними, та окремими респондентами. Було виявлено що серед 30 досліджуваних, по відсотковому значенню переважає помірний рівень тривожності, за ним йдуть на одному рівні низький та високий рівень. У досліджуваних найбільше уваги було виділено минулому досвіду, який вони інтерпретували у відповіді. Як було зазначено 20 досліджуваних мають

саме помірний рівень тривожності, це може свідчити про рівень самооцінки, про схильності сприймати аудиторію, коло людей, публіку, та саме впевненість у собі під час виступу як ведучого, знання своїх психологічних особливостей. У високого рівня тривожності є відсутність впевненості у собі, не знання своїх психологічних особливостей та негативний досвід ведучого в публічному виступі. У низького рівня тривожності найбільше позитивного досвіду, добре знання своїх психологічних особливостей.

Публічний виступ може бути представлений різними способами, що заважає або підвищує загальну якість виступу ведучого, що поліпшує його ефективність. Тому важливо враховувати психологічні характеристики ведучого. Низька тривожність розглядається як ефективна і функціональна поведінка при появі сильних негативних емоцій. Найгірше що може відчувати у собі ведучий з низьким рівнем тривожності є невисока лють і апатичне відношення до аудиторії, також невисоку потребу само презентувати себе аудиторії, публіці та колу людей, де ведучому потрібно буде проводити ефективний виступ.

Отримані результати щодо визначення рівня самооцінки представлені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2.

Показники рівня самооцінки за методикою «Рівень самооцінки»

Рівень самооцінки	Кількість осіб	Відсоткове значення
Низький	10	35%
Середній	15	50%
Високий	5	15%

На основі таблиці можна стверджувати, що більшість досліджуваних мають середній рівень самооцінки. Прямий зв'язок в потребі самоствердження з прагненням знайти своє місце в житті,

залежить також від оцінок навколишніх. У 35% досліджуваних відмічається низький рівень самооцінки, що може призводити до таких елементів як невпевненість в собі, боязкість, обмеження в реалізації власних здібностей. У загальному контексті психологічних особливостей ведучого ці дані можуть свідчити про вплив самооцінки на якість його публічного виступу, оскільки цей показник впливає на рівень впевненості, мотивації та ставлення до себе та своєї ролі ведучого у процесі.

Отримані показники щодо самоаналізу досліджуваними себе як ведучого представлені у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3.

Показники за методикою «Види ведучого» (авторська методика)

Вид ведучого	Кількість осіб	Відсоткове значення
Співпрацюючий	9	29,97%
Конкурентний	6	19,98%
Компромісний	9	29,97%
Унікаючий	6	19,98%

Згідно з дослідженням, 29.97% респондентів описали себе як співпрацюючих ведучих, що залучають аудиторію, використовуючи відкриту жестикуляцію і чарівну мову. 29.97% опитаних характеризує себе як компромісного ведучого. В ході дослідження ми виявили що у досліджуваних спостерігались схожі тенденції. Дуже невелика частка респондентів (19.98%), поступила як унікаючий тип. Не слід недооцінювати роль і самий значущий фактор - жестова комунікація при роботі ведучого

Статистична обробка даних за допомогою критерію кореляції Спірмана – виявила зв'язки між тривогою, самооцінкою та способом проведення публічного виступу

Кореляційні зв'язки між тривогою, самооцінкою та манерою проведення публічного виступу були виявленні при обробці статичних даних за допомогою критерія Спірмена.

Ми використали метод статистичної обробки даних - критерій Спірмена, він дозволив нам встановити кореляцію між тривожністю, самооцінкою та манерою ведення публічного виступу. Застосування методу Спірмена дає можливість виявлення сильного або слабого зв'язку між публікою та ведучим.

Виходячи з дослідження ми дійшли до того, що ведучий який має гарну самооцінку добре поводить себе при стресі який отримує від незнайомої аудиторії, і для ведучого це є одною із заporук для успішного публічного виступу.

За Результатами цього дослідження ми дійшли до того що - низький рівень самооцінки ведучого впливає негативно на публічний виступ, і заважає проводити успішні публічні виступи. В дослідженні існує позитивна кореляція між коефіцієнтами. Яка дорівнює $r=0.62$. Ми дійшли до того що багатьом людям незручно точно висловлювати свої думки і зазнають тривоги під час публічного виступу.

Позитивний зв'язок спостерігається між високими показниками самооцінки і конкурентним типом ведучого ($r=0,53$), що свідчить про те, що занадто висока самооцінка під час публічних виступів демонструється у вигляді зверхності, агресивності та конфліктності до оточуючих.

Отже, у ході дослідження встановлено, що на успішність публічного виступу значною мірою впливає самооцінка і рівень тривожності особистості. Тому ведучий, який впевнений у собі, має великий шанс провести успішний публічний виступ, маючи не високий рівень тривожності, добре жестикуляцію, і уміння керувати собою, також не варто забувати ще підтримку з боку рідних. Це дуже важливо, тому що ведучому набагато складніше без підтримки проводити успішні

публічні виступу. Тому що в першу чергу для ведучого публічний виступ перед аудиторією це стресс. Проведенні дослідження підтверджують ці факти. Підтверджують факти які впливають на успішний публічний виступ ведучого, не зважаючи на стресс і тривожність.

Висновки до другого розділу.

Ведучий який впевнений у собі, має позитивну самооцінку краще проводить успішні публічні виступи, насамперед працює зі стресом та тривожністю, а ніж ведучий з поганою самооцінкою. Рівень самооцінки становить великий відсоток для успішного публічного виступу. Метод Спірмана допоміг запевнетись у зв'язку самооцінки з тривожністю. Ми дійшли до того що низька самооцінка заважає проводити успішний публічний виступ. Також багато людей зазнають великий стрес під час виступу, було зазначено які негативні емоції може відчувати у собі ведучий, коли в нього низька самооцінка. Було визначено наскільки важливим для ведучого є підтримка з умінням працювати над собою задля подолання стресу.

РОЗДІЛ 3. ПРОГРАМА СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО ТРЕНІНГУ

3.1. Програма соціально-психологічного тренінгу підготовки покращення комунікативних навичок ведучого

Мета програми – підвищення навичок ефективної комунікації та ведення публічних виступів у ведучих. Метою програми є підвищення рівня соціально-психологічної компетентності та підготовка до успішного виходу на публічний виступ шляхом вміння вести публічні виступи.

Завдання програми

- Аналіз уявлень про себе як ведучого
- Розуміння власного Я
- Корекція негативних уявлень про себе, як ведучого
- Визначення варіантів поведінки, в стресових ситуаціях в виступі
- Розвиток навичок ефективного спілкування з людьми
- Навчання методів побудови зв'язку з аудиторією та підтримки інтересу
- Тренування виявлення невербальних сигналів аудиторії та адаптація власної поведінки
- Вивчення методів підготовки матеріалу та планування виступу
- Тренування публічного виступу та взаємодії з аудиторією
- Навчання методів зменшення тривоги та стресу перед виступом
- Розвиток навичок емоційної саморегуляції та контролю за власними емоціями під час виступу

- Навчання способів створення зв'язку з аудиторією та залучення уваги

Учасниками даної програми є Вчителі, лікарі, менеджери, політики які знаходяться у ситуації, коли необхідно ефективно виступати перед аудиторією. Які бажають поліпшити свої навички, навчитись комунікації з аудиторією. І краще дізнатись себе як ведучого, дізнатись запоруку успішного публічного виступу.

Програма включає у себе 18 занять. Кожне заняття триває по 3 години, рекомендується проводити перші заняття з інтервалом в 2-3 дні. Для налагодження психологічного клімату в групі людей.

В процесі комплектації груп важливо дотримуватись принципів конфіденційності, учасники повинні мати гарантії, що все вони розповідають на тренінгу, залишиться між ними. Взаємодія учасників обговорення своїх думок, і досвіду, уміння давати й отримувати зворотній зв'язок. Розуміння один одного, і підтримка.

Для проведення соціально-психологічного тренінгу підготовки треба використовувати різноманітні приміщення, головне, щоб вони відповідали вищесказаним вимогам щодо наявності крісел, і можливостей створення кола. Оптимальним варіантом буде наявність спеціально обладнаного психологічного кабінету з усіма необхідними зручностями та обладнанням. Також можна використовувати приміщення де є зручне середовище для проведення виступу. Важливо щоб місце проведення було комфортним і добре адаптованим для проведення соціально-психологічних тренінгів.

Методи програми. В рамках даної програми, можуть використовуватись різноманітні методи психологічної допомоги. Також методи розуміння особистості. Визначення запоруки успішного публічного виступу. Та опрацювання страхів з помилках. В програми використані: *мозковий штурм, групові дискусії, проєктивні малюнки,*

міні-лекції, аналіз притч, розв'язання проблемних ситуацій, психологічна гімнастика.

Структура занять складається з наступних етапів: привітання один одного, вступне слово ведучого, вправи на зняття стресу та розслаблення, робота в парах та малих групах, рольові групи, рефлексія, групові інтерактивні вправи та завершальне слово ведучого.

Матеріальне-технічне забезпечення: роздаткові матеріали у формі плакатів, презентацій, анкет, завдань для роботи в групах. Проектор для проведення презентацій та показу відео. Магнітофон або мікрофон для проведення аудіо записів та спілкування з учасниками тренінгу.

3.2. Опис програми соціально-психологічного тренінгу

Етапи програми:

I. Підготовчий етап – перед початком соціально-психологічного тренінгу, вихованці проводять співбесіду з тренером. Основними завданнями співбесіди якої є

- інформування учасників про мету та основні завдання програми.
- роз'яснення ролі тренера – психолога та учасника тренінгу в процесі взаємодії, мотивування на роботу в групі.
- підписання угоди на роботу в програмі.

II. Начальний етап (діагностичний).

Тривалість: з 1 по 5 заняття.

Основні завдання цього етапу:

- Організація вступного заняття, на якому тренер викладе основні завдання та мету тренінгу.
- Проведення тестів та анкетування учасників, щоб дізнатись їхні особистісні якості.

- Проведення індивідуальних співбесід з кожним учасником, з метою визначення його потреб та очікувань від тренінгу
- Проведення тренерської діагностики на заняттях, яка полягає у спостереженні та аналізі комунікативної поведінки учасників

III. Корекційний етап

Тривалість: з 5 заняття по 12

Основними завданнями цього етапу –

- виправлення когнітивних викривлень та негативних поведінкових елементів учасників тренінгу
- Розвиток компетенції
- Робота над розвитком впевненості
- Навчання протидії стресу
- Тренування навичок вирішення конфлікту

IV. Завершальний етап

Тривалість з 12 по 18 заняття

Основне завдання створення тез, опрацювання матеріалу, дискусії результатів спільної роботи.

Підготовка членів групи до групової роботи

Після укладання угоди, про умови участі в програмі, психолог-тренер проводить підготовку членів групи до групової роботи. Основні завдання цього етапу включають саме створення довірливого та адекватного клімату в групі. Психолог-тренер створює атмосферу співпраці та взаємодії між учасниками групи, сприяє взаєморозумінню та підтримці. Формує позитивне ставлення до групової роботи. Психолог-тренер пояснює значення групової роботи та її переваги порівняно з індивідуальною роботою, а також сприяє формуванню мотивації для участі в групі. Встановлення особистісного контакту між тренером та вихованцем триває від 20 до 30 хвилин. Основними завданнями є:

- Установлення особистісного контакту між тренером та вихованцем
- Встановлення співпраці
- Виявлення очікувань та потреб вихованця щодо тренінгу
- Дослідження проблем та труднощів вихованця, що можуть стати перешкодою у продовженні тренінгу

Приблизна структура бесіди-запрошення в тренінгові групи:

Як я можу до вас звертатись?

Які ваші очікування щодо участі в цій програмі?

Які цілі ставите перед собою?

Який головний страх у вас при виступі?

У вас вже був досвід проведення публічних виступів?

Тренер-психолог в програмі соціально-психологічного тренінгу підготовки покращення комунікативних навичок ведучого повинен віддавати учасникам можливість самостійно визначати свої мети та цілі, а також забезпечувати позитивний підхід до процесу навчання. Під час тренінгу, тренер-психолог, повинен, зосередитися на розвитку навичок ефективної комунікації, включаючи навички слухання та висловлювання своїх думок з почуттями. Для досягнення цілей програми учасники будуть працювати в групі, де вони зможуть ділитись своїм досвідом та навичками, вчитися взаємодіяти і спілкуватись з іншими учасниками.

Висновки до третього розділу:

Тренінг допоміг покращити комунікативні навички учасників, досягнуті були усі поставлені завдання для тренера і учасників, а саме: дізнатись своє Я, пропрацювати страхи, успішно виступати на публічних виступах. Тренер пропрацював усі страхи, усі проблеми в колективі. Місце для проведення програми було підібрано вдало, у учасників не було дискомфорту.

Вправи тренера вважаються дуже актуальними, тому що, вони спрямовані саме на покращення навичок ведучого, впізнання ведучого в собі, пошук своїх особливостей

Одним із самих головних моментів є те, саме психологічна особливість тренера, відіграє найбільшу роль, вона показує учасникам, до чого потрібно йти, через які важкі завдання пройти, і саме найважливіше, як і далі розвивати в собі особистість ведучого, успішно проводити публічні виступи, досягати усіх поставлених цілей, планів, тощо. А саме головне бути з аудиторією на одному рівні. Саме аудиторія, публіка, коло людей, перед яким будуть виступати учасники тренінгу можуть впливати на Ведучого, і цей стресс може погіршувати ефективність особистості ведучого в публічному виступі. Усі учасники навчилися працювати зі стрессом, і досягати одного рівня з публікою. Публікою у вправах були інші учасники.

В роботі зазначено, великий відсоток уваги було виділено саме на вміння працювати зі стрессом.

ВИСНОВКИ

В ході проведення теоретичного та емпіричного дослідження психологічні особливості ведучого як запорука успішного виступу, були отримані наступні висновки:

1. Ведучий – особистість яка може адаптуватись під публіку, задля успішного публічного виступу. Психологічні особливості ведучого залежать на пряму від емоційної стійкості, впевненості у собі, емпатії до аудиторії. Необхідно мати розвинену комунікативну компетенцію. Для успішного виступу ведучого, треба брати до уваги його психологічні особливості які мають велике значення у комунікативних можливостях ведучого перед аудиторією.
2. Успішний публічний виступ - це результат готовності, умінню працювати зі стресом, мотивації, та помірної тривожності. Від психологічних особливостей ведучого залежить на пряму публічний виступ. Дуже важливо є працювати саме над самооцінкою, як зазначено в дослідженні саме самооцінка дуже сильно впливає на роботу ведучого для успішного виступу. Не менш важливим є робота з тривожністю, беручи до уваги результати проведеної роботи у більшості респондентів був помірний рівень тривожності.
3. В ході дослідження було виявлено що успішний публічний виступ це робота насамперед особистості ведучого, уміння адаптуватись під аудиторію, пропрацювати тривожність, не давати стресу взяти контроль над ведучим, і захистити себе від негативної поведінки в публічному виступі.

Отже, отримані результати можуть слугувати підґрунтям для розробки практичних і корекційних рекомендацій щодо формування і розвитку ефективних і адекватних патернів поведінки під час конфліктних ситуацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамія З.К., Онкович Г. В. Вебінар як різновид публічного виступу. *Інновації та традиції у мовній підготовці студентів : матеріали міжнародного науковопрактичного семінару 8 грудня 2020 року. Х. :* Видавництво Іванченка І.С., 2020. С.7-11.
2. Азарова Л. Є. Професійне спілкування науково-технічних працівників. Навчальний посібник. Вінниця: ВНТУ, 2008. 189 с.
3. Азарова Л. Є., Панфілова Ю. О. Публічний виступ і підготовка до нього. Вінницький національний технічний університет. 2018. 78 с.
4. Бобко Л., Кузьмінець О., Михайліцька Х., Патійчук, Ж. Психологічні аспекти публічного виступу. *Молодий вчений*. 2019. С. 255-260.
5. Богомаз Т. В. Публічний виступ–як стресова ситуація. *Вісник студентського наукового товариства*. 2018. С. 267.
6. Гамова Г. І. Публічний виступ як реалізація ораторської майстерності. *Лінгвістичні дослідження*. 2019. С. 156-165.
7. Гамова Г. І., Редін П. О. Публічний дискурс. *Електронний навчальний посібник до дистанційного курсу*. Харків, 2018. С. 35.
8. Гаркуша І. В. Риторична культура мовлення сучасного фахівця-психолога : навч. посіб. Дніпро : Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. 143 с.
9. Конівіцька Т.Я. Підготовка до публічного виступу : практичний посібник для студентів-психологів. Львів, ЛДУ ДЖД. 2019. 133 с.
10. Красницька О. Методика підготовки публічного виступу. *Військова освіта*. 2020. С. 191-202.
11. Онкович Г. В. Вебінар як публічний виступ та його різновиди. *Донецький вісник наукового товариства ім. Шевченка*. 2021. С. 117.

12. Ораторське мистецтво: Навчальний посібник для студентів вищ. навч. закл. юрид. спец. Видання друге /Н.П. Осипова, В.Д. Воднік, Г.П. Клімова та ін. Х.: Одіссей, 2006. 144 с.
13. Остафійчук В. Публічний виступ як важлива складова ораторського мистецтва. *Збірник курсантсько-студентських наукових досліджень «Професійна комунікація: Історія. Мова. Культура. Право»*. 2017. С. 105.
14. Стец В.А., Стец І.І., Костючик М.Ю. Основи ораторського мистецтва. Навчальний посібник. Економічна думка, Тернопіль, 1998. 60 с.
15. Трансформаційні зміни особистості студентської молоді засобами професійної освіти: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю. Наукове видання. Миколаїв: ІЛОН, 2018. 182 с.
16. Шевченко В. В., Мольченко Д. В.. Зв'язок тривожності з самооцінкою та особливості їх впливу на ефективність публічного виступу майбутніх психологів. 2018. С. 118.
17. Яременко М. Публічний виступ як вид підготовленого мовлення. *Редакційна колегія*. 2019. С. 106.
18. Яшенкова О. В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. Київ: Академія, 2010. 309 с.
19. Черненко О.О. Виступ на публіці: психологічний аспект. *Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ ім. Е.О. Дідоренка*. 2019. № 1 (87). С. 185-191.
20. Матвіїв Ю.Ю. Психологія комунікації: навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2004. 367 с.
21. Антоненко Н.І., Іванова Т.В. Вплив внутрішньої мотивації на результативність публічних виступів. *Вісник Чернігівського національного технологічного університету*. 2019. (3). С.47-53.

ДОДАТКИ

Додаток А

КОДЕКС АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ ХЕРСОНЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Я, Коваленко Дмитро Сергійович, учасник(ця) освітнього процесу Херсонського державного університету, **УСВІДОМЛЮЮ**, що академічна доброчесність – це фундаментальна етична цінність усієї академічної спільноти світу.

ЗАЯВЛЯЮ, що у своїй освітній і науковій діяльності **ЗОБОВ'ЯЗУЮСЯ**:

– дотримуватися:

- вимог законодавства України та внутрішніх нормативних документів університету, зокрема Статуту Університету;
- принципів та правил академічної доброчесності;
- нульової толерантності до академічного плагіату;
- моральних норм та правил етичної поведінки;
- толерантного ставлення до інших;
- дотримуватися високого рівня культури спілкування;

– надавати згоду на:

- безпосередню перевірку курсових, кваліфікаційних робіт тощо на ознаки наявності академічного плагіату за допомогою спеціалізованих програмних продуктів;
- оброблення, збереження й розміщення кваліфікаційних робіт у відкритому доступі в інституційному репозитарії;
- використання робіт для перевірки на ознаки наявності академічного плагіату в інших роботах виключно з метою виявлення можливих ознак академічного плагіату;

– самостійно виконувати навчальні завдання, завдання поточного й підсумкового контролю результатів навчання;

– надавати достовірну інформацію щодо результатів власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використаних методик досліджень та джерел інформації;

– не використовувати результати досліджень інших авторів без використання покликань на їхню роботу;

– своєю діяльністю сприяти збереженню та примноженню традицій університету, формуванню його позитивного іміджу;

– не чинити правопорушень і не сприяти їхньому скоєнню іншими особами;

– підтримувати атмосферу довіри, взаємної відповідальності та співпраці в освітньому середовищі;

– поважати честь, гідність та особисту недоторканність особи, незважаючи на її стать, вік, матеріальний стан, соціальне становище, расову належність, релігійні й політичні переконання;

– не дискримінувати людей на підставі академічного статусу, а також за національною, расовою, статевою чи іншою належністю;

– відповідально ставитися до своїх обов'язків, вчасно та сумлінно виконувати необхідні навчальні та науково-дослідницькі завдання;

– запобігати виникненню у своїй діяльності конфлікту інтересів, зокрема не використовувати службових і родинних зв'язків з метою отримання нечесної переваги в навчальній, науковій і трудовій діяльності;

– не брати участі в будь-якій діяльності, пов'язаній із обманом, нечесністю, списуванням, фабрикацією;

– не підроблювати документи;

– не поширювати неправдиву та компрометуючу інформацію про інших здобувачів вищої освіти, викладачів і співробітників;

– не отримувати і не пропонувати винагород за несправедливе отримання будь-яких переваг або здійснення впливу на зміну отриманої академічної оцінки;

– не залякувати й не проявляти агресії та насильства проти інших, сексуальні домагання;

– не завдавати шкоди матеріальним цінностям, матеріально-технічній базі університету та особистій власності інших студентів та/або працівників;

– не використовувати без дозволу ректорату (деканату) символіки університету в заходах, не пов'язаних з діяльністю університету;

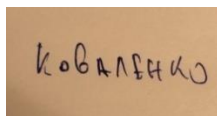
– не здійснювати і не заохочувати будь-яких спроб, спрямованих на те, щоб за допомогою нечесних і негідних методів досягати власних корисних цілей;

– не завдавати загрози власному здоров'ю або безпеці іншим студентам та/або працівникам.

УСВІДОМЛЮЮ, що відповідно до чинного законодавства у разі недотримання Кодексу академічної доброчесності буду нести академічну та/або інші види відповідальності й до мене можуть бути застосовані заходи дисциплінарного характеру за порушення принципів академічної доброчесності.

27.09.2019

(дата)



(підпис)

Коваленко Дмитро
Сергійович_
(ім'я, прізвище)