

competence and its constituents. The components of psychological competence are specified. Methods and facilities are marketing relation to its development.

Key words: psychological competence, structure of psychological competence, students-psychologists, facilities of development, forming condition.

УДК 159.922.6

О.Г. СТАВИЦЬКА

ОПТИМІЗАЦІЯ КОНСУЛЬТАТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПСИХОЛОГА З КЛІЄНТОМ ТЕХНОЛОГІЯМИ САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ

У статті розглядаються особливості організації інтеракцій психолога консультанта з клієнтом за умови використання самопрезентаційних технологій. Зазначено, що елементи невербальних засобів спілкування обумовлюють ефективність консультативного процесу. Здійснено аналіз основних компонентів невербальної самопрезентації з огляду її значимості в професійній діяльності психолога-практика в процесі консультативної бесіди.

Ключові слова: самопрезентація невербальна комунікація, просторова організація, емотивна функція, дистанція, візуальний контакт.

Постановка проблеми. Надання психологічної допомоги потребує від психолога консультанта професійних умінь презентувати себе в ході консультативної бесіди з клієнтом. Специфіка таких умінь передбачає використання в ході комунікативної взаємодії як вербальних так і невербальних конструктів, які і опосередковують ефективність психологічних впливів.

Проблема самопрезентації належить до нових перспективних напрямків соціально-психологічного аналізу поведінки людини у соціальному середовищі. В історії становлення даної проблеми чітко прослідковується виділення трьох етапів. Перший з них характеризується підвищенням інтересом до загальних проблем особистості де і відповідно увага зосереджувалась на соціальній зумовленості вибору людиною стратегій поведінки. Другий пов'язаний з виділенням проблем самоподачі в самостійний напрямок наукового аналізу, спочатку на соціологічному, пізніше – психологічному рівнях. Третій етап характеризується розгортанням експериментальних досліджень самопрезентації, яка стає предметом сучасних наукових досліджень вітчизняних психологів (О.В. Зінченко, Л.К. Аверченко, М.В. Бородиної, Т.В. Климової, О.О. Петрової, О.А. Герсимової, Ю.П. Кошелевої, О.В. Кузнецової, О.І. Коробко, І.П.Шкуратової тощо).

Загальним моментом для переважної більшості сучасних зарубіжних дослідників феноменології самопрезентації є домінуюча орієнтація останніх на формально-динамічну складову процесу самопрезентації, яка й утворює атрибутивну ознаку самого цього поняття, іншими словами – присутність Я, або „само" у такому тлумаченні залишається якщо не випадковим, проте і не обов'язковим її елементом.

Оскільки коло наших наукових інтересів пов'язане з особливостями самопрезентації психолога консультанта за допомогою невербальних засобів спілкування, то **метою** даної статті є аналіз значимих конструктів невербальної поведінки які мають місце в налагодженні ефективної взаємодії між психологом консультантом і клієнтом. Відповідно до зазначеної мети повідомлення були сформульовані наступні **завдання**:

- 1) Визначити значимість самопрезентації психолога в психологічному консультуванні за умови використання невербальних засобів спілкування.
- 2) Проаналізувати найбільш значимі невербальні конструкти, які опосередковують самопрезентацію психолога консультанта формуючи його професійний імідж.
- 3) Охарактеризувати особливості невербальних впливів, що опосередковують процес консультування в цілому, знімаючи напругу клієнта, формуючи довіру до консультанта.

Виклад основного матеріалу. Самопрезентація – складне соціально психологічне утворення, яке взаємодіє і переплітається з багатьма іншими соціальними феноменами та має недостатню представленість в понятійному апараті вітчизняної психології. Саме тому, виникають певні труднощі при визначенні категоріальних меж даного поняття. Д. Майерс дає наступне визначення даному феномену: «Самопрезентація – акт самовираження та поведінки, спрямований на створення сприятливого враження чи враження, що відповідає чийсь ідеалам». [6]. Велика різноманітність бажаних образів, які створюють співрозмовники, а також велика кількість шляхів та способів їх формування визначили необхідність класифікації стилів самопрезентації. Імідж психолога розглядається як емоційно привабливий для навколишніх образ фахівця, який здатен відповісти ділом на очікування конкретної людини або групи людей та є спроможним надати кваліфікаційну психологічну допомогу. Сучасна прикладна психологія має ряд наукових робіток присвячених визначенню основних критеріїв класифікації стилів. В нашому повідомленні ми хотіли би зазначити лише одну, яка, на нашу думку, безпосередньо торкається проблеми самопрезентації психолога консультанта за умови використання останнім невербальних засобів спілкування. Відповідно до зазначеного можна виділити класифікацію запропоновану Ю.С. Крижанською та В.П. Третьяковим [5]. В її основу покладено механізми соціального сприймання, які запускаються за допомогою керування увагою партнера. Авторами було виділено п'ять стилів самоподачі: самоподача переваги, привабливості, ставлення, актуального стану, причин поведінки. Своєрідність поведінки у відповідності до зазначених стилів є важливою умовою налагодження робочого альянсу між психологом

консультантом та клієнтом. Саме така умова багато в чому й забезпечує стратегію психологічної допомоги особистості. При розкритті сутності зазначеного явища, в рамках нашої розвідки, маємо наміри зупинитися на виявленні основних шляхів та способів формування привабливого образу. А також, серед системи самопрезентаційних стратегій визначити ті основні, які є значимими при наданні психологічної допомоги психологом консультантом. Самопрезентаційні стратегії виступають складовими професійного іміджу психолога. Його формування взаємопов'язане з особливостями становлення психології, як науки в цілому, так і її соціальним відображенням в суспільстві. Імідж психолога розглядається як емоційно привабливий для навколишніх образ фахівця, який здатен відповісти ділом на очікування конкретної людини або групи людей та є спроможним надати кваліфікаційну психологічну допомогу. Складові елементи в структурі особистості, від яких можуть відштовхуватися стратегії персоналізації, у побудові її сприятливого іміджу:

- стиль у роботі, під яким розуміється вміння спілкуватися з людьми, знаходити спільну мову, організувати вироблення спільних рішень, відстоювати та аргументувати власну точку зору в дискусіях;
- принципова думка, що характеризується тим, що, не переслідуючи мету висунення нових поглядів, людина просто ототожнює із собою наявні ідеї та концепції;
- власний характер, якому повинні бути властиві впевненість у собі, чіткість у викладі своєї точки зору, артистизм як здібність захопити й утримати увагу публіки, переконати свою аудиторію;

Таким чином, оскільки масова свідомість функціонує в стані певної "розірваності", то індивіду слід допомогти у створенні картини світу, стилю мислення способом, який не викличе додаткових труднощів. Цю функцію бере на себе імідж. Він співвідносить інтереси аудиторії, конкретної особистості (професіонала) і каналу комунікації.

Потрібно зазначити, що вивчення невербальних засобів самопрезентації було розпочато такими науковцями як: Р.Е. Варданян (2003), М.Н. Котлярова (2001), О.О. Петрова (2000), І.І. Петрова (2003) та ін. основний акцент торкався введення таких понять як «візуальна самоподача образу Я в спілкуванні» та вивчення елементів оформлення зовнішнього вигляду й експресивної поведінки особистості представлені в міміці та жестах.

Вважаємо, що одним із способів формування привабливого образу «Я» психолога консультанта в рамках самопрезентації як складової професійного іміджу є вміння налагоджувати контакт через застосування останнім невербальних засобів спілкування.

Прикладом важливої психологічної ролі невербальних компонентів у процесі мовленнєвого спілкування слугує той факт, що невербальна інформація може як значно підсилити семантичне значення слова, так і суттєво його послабити – аж до повного заперечення суб'єктом сприйняття [7, с.19]. Між вербальним і невербальним каналами існує тісний взаємозв'язок. Невербальна інформація піддається рефлексії тієї людини, яка її передає, а значить – можливий вплив на усвідомлення нею власної невербальної поведінки, а далі – на мовну інформацію.

В умовах безпосереднього спілкування людей, тісно пов'язаного з обміном емоційними станами, провідна роль належить такому компонентові невербальної комунікації як міміка. Продукована емоція, за допомогою мімічних паттернів одним із співрозмовників, призводить до змін емоційного стану іншого учасника спілкування, мімічні прояви цього іншого, в свою чергу, призводять до змін емоційного стану першого і т.д. Вочевидь, стає зрозумілим, що для вивчення такого процесу взаємообміну емоційними станами виникає необхідність досліджувати, як людина сприймає ті чи інші мімічні вираження партнерів по спілкуванню.

У вивченні мімічних компонентів невербальної комунікації можна виділити два основні напрямки досліджень. Перший – керується завданням, спрямованим на виявлення елементів обличчя (в першу чергу м'язів), які беруть участь в тих чи інших виразних рухах. Другий – займається проблемою декодування (зчитування) емоцій і віднесенням диференціюванням їх до певних систем та категорій [2, с.110-126].

Сучасні експериментальні дослідження [3] показали, що неконтрольовані мімічні вирази так званих основних або базових емоцій є суто специфічними і розпізнаються з високою мірою точності незалежно від расових, національних і культурних особливостей. На думку одних науковців, таких емоцій є шість: радість, горе, гнів, страх, здивування, відраза-презирство [3]; на думку інших – дев'ять: інтерес, задоволення-радість, здивування, горе-страждання, відраза, гнів, сором, страх, презирство. Коди мімічних паттернів, характерні для цих емоцій, були описані двояко: по-перше, з вказівкою на групи м'язів, що беруть участь у кожному мімічному вираженні, і, по-друге, з точки зору змін у взаєморозміщенні та формі окремих рис обличчя, також появі видимих змін тону м'язів.

При аналізі мімічних змін були виділені три автономні зони обличчя: область лоба та брів, область очей (очі, зіниці, основа носа) і нижня частина обличчя. Запропоновані своєрідні „формули” мімічних виразів, що фіксують характерні відмінності в кожній із трьох зон обличчя, стали об'єктом вивчення ряду досліджень і в результаті цього були сконструйовані фотоеталони мімічних виразів ряду емоцій [3].

Дослідження показали, що найбільш виразні мімічні прояви локалізуються переважно в нижній частині обличчя і значно рідше – в області лоба та брів. Характерно, що провідні ознаки не локалізуються в області очей. Це, на перший погляд, є дивною обставиною, хоча б тому, що в художній літературі велика увага приділяється саме виразу очей. Дані автори мотивують це тим, що очі являють собою своєрідний, смисловий центр обличчя, де нібито акумулюється вплив сильних мімічних змін верхньої і нижньої частин.

Аналіз мімічних виразів дає різноманітну інформацію про загальну мімічну обдарованість особистості, яка розкривається в наступних характеристиках: 1) сильна – слабка; невизначена-виразна; судомна, гармонійна;

2) різновиди мімічних картин, швидкість зміни мімічних формул, уміння передавати нюанси; 3) міміка – стереотипна – індивідуальна.

На формування вмінь із допомогою міміки передавати емоційні стани, впливають три фактори: 1) вроджені видотипові мімічні схеми, що відповідають певним емоційним станам; 2) набуті, засвоєні, соціалізовані способи прояву емоцій, довільно контрольовані; 3) індивідуальні експресивні особливості, що надають видовим і соціальним формам мімічного вираження специфічних особливостей, які властиві лише даному індивіду.

Завданням вивчення міміки в нашому дослідженні є розгляд сукупних ознак, які передають емоційно-оцінне ставлення психолога консультанта до комунікативного акту, а також розгляд мімічних невербальних компонентів, як засобів самовираження, які несуть інформацію про стан учасників спілкування, їх ставлення і до співрозмовників, і до змісту самих висловлювань. Вважаємо, що сукупність мімічних проявів доцільно розглядати в єдності з жестикуляцією та фонаційними компонентами невербальної поведінки, станами та почуттями людини, оскільки саме ці невербальні компоненти є найбільш представленими в репертуарі невербальної поведінки й легше піддаються декодуванню та наділені самопрезентаційними характеристиками.

Відносна самостійність жестів, як складника системи невербальних компонентів комунікації, і в той же час – їх тісний взаємозв'язок із основним комунікативним засобом – мовою, характеризується виділенням різноманітних типів і функцій жестів як поза їх зв'язком із мовленням, так і залежно від того, яку роль вони виконують щодо вербальних засобів.

До відносно самостійних жестів можна віднести: ритмічні, вказівні, описово-показові, символічні, емоційні. Ця група жестів характеризується меншою залежністю від конкретного змісту висловлювання і внесенням самостійних смислових відтінків [4, с.26].

Умовне значення, яке склалося серед людей, що спілкуються однією мовою, і закріплене в традиції вживання жесту в спілкуванні мають символічні жести. Досить різноманітними є вказівні жести. Використання цих жестів супроводжується вказуванням рукою, пальцем чи тим, що є в руках на предмет розмови. Вказівним жестом може бути і кивок головою, або ж просто погляд. Супроводжуючи мовлення, вказівні жести, як правило, заповнюють семантичні пропуски в репліці. Описово-показові жести слугують для наочної передачі з допомогою рук форми, розмірів предмету.

Характеризуючи ритмічні жести, Є.В. Красильнікова, відмічає, що вони не локальні за своєю природою, тобто, суперсигментні – вони накладаються на певні фрагменти тексту і підпорядковуються ритму мовлення [4, с. 26]. Емоційні жести, які бажано розглядати разом із мімічними і фонаційними невербальними засобами, можуть передавати інформацію про почуття та стани тієї людини яка їх продукує.

Семантично-змістові та смислові характеристики окремих жестів є неоднаковими в різних культурах. Однак, серед них є і подібні жести, до числа яких можна віднести: комунікативні (жести привітання, прощання, повернення уваги і заборони, стверджувальні заперечення і запитальні та ін.); модальні, тобто ті, що виражають оцінку, ставлення (жести схвалення, незадоволення, довіри і недовіри, розгубленості та ін.); описові жести, які мають смисл тільки в контексті мовленнєвого висловлювання.

Зокрема, були виділені три групи жестів: комунікативні, модальні (виражають оцінку) і емоційні. Вона описала комунікативні жести, які визначила, як „виразні рухи”, що слугують заміниками елементів мови; а в середині них виділила жести привітання, жести погрози, привертання уваги, кличні, заборонні, стверджувальні, запитальні.

Залежно від міри самостійності чи належності до висловлювання, жести можуть або супроводжувати мовлення, доповнюючи його зміст, або ж практично повністю замінювати вербальне повідомлення.

Важливим для нас є те, що в спілкуванні жести виступають, як знакові засоби, і реалізують його основні функції. Саме тому, на наш погляд, класифікацію жестів, запропоновану О.О. Петровою [8], слід вважати найбільш повною і досконалою. Аналіз жестової поведінки людини був проведений автором у рамках психосеміотичного напрямку сучасної психології. Дана класифікація включає три групи жестів: 1. Жести-симптоми (виконують функцію самовираження): а) жести станів; б) жести процесів; в) модальні жести (суб'єктивно-оцінні). 2. Жести-регулятори (регулятивно-комунікативна функція) – управління контактом: а) фатичні жести (вступ у контакт); б) контактні жести (підтримка і підсилення контакту); в) ендні жести (вихід із контакту); г) спонукальні (імперативні) жести – (спонукають партнера до дії). 3. Жести-інформатори (інформативно-комунікативна функція): а) об'єктні; б) суб'єктні.

Нашу увагу привернули детальність і розгорнутість даної типології жестів, врахування психологічних, семіотичних і паралінгвістичних особливостей жестової поведінки мовця, що стає додатковою інформацією про емоційний стан клієнта.

У лінгвістичній науці увага до створення типології жестів зростає завдяки зверненню цієї галузі науки до прагматичної, функціональної частини висловлювання. Стає помітним підсилення інтересу до жесту, який супроводжує його і несе комунікативне навантаження, визначаючи однозначність висловлювання, заповнюючи його еліптичність. Є.В. Красильнікова [4], диференціювала жести відповідно до тих функцій, які вони виконують у висловлюваннях із певним комунікативним навантаженням: жест виступає елементом розмежування у повідомленні; жест сприяє виділенню головного на фоні другорядного; жест виділяє нове на фоні даного (рему на фоні теми); жест виконує модальні функції; жестом підтримується емоційність висловлювання; одна з важливих функцій – встановлення і підтримка контакту в спілкуванні; жест, наділений значенням спонуки; – вказівна і зображувальна функції також передаються жестами. Такі характеристики

функціональної природи жестової поведінки неодмінно мають усвідомлюватися та аналізуватися психологом консультантом з метою самопрезентації себе клієнту для підвищення ефективності консультативної взаємодії. На різну комунікативну наповнюваність жестових сигналів вказала Є.В. Красильникова [4], виділяючи серед них жести-слова і жести-висловлювання. Виконуючи вказівну функцію, жести-слова вживаються поряд із звуковою стороною мовлення і не здатні її залишити. Більш самостійними, внаслідок власної комунікативної сутності, є жести-висловлювання. Вони можуть замінювати мовлення і розумітися без звукового супроводу.

Отже, аналіз різних типологій кінесичних компонентів невербальних засобів комунікації демонструє складність класифікації цих сигналів невербальної поведінки і потребує пошуку чинників відносно яких можна було б провести більш універсальну диференціацію жестів людини. Та не зважаючи на це вміння професійно використовувати жести психологом консультантом у професійній діяльності позитивно впливатиме на процес надання психологічної допомоги клієнту, оскільки забезпечуватиме емоційну підтримку останньому.

Отже, характеризуючи кінесичні та мімічні компоненти невербальної комунікації, необхідно враховувати ситуацію, в якій знаходяться співрозмовники, їх інтенції, функцію і значення жестів, характер сприйняття жести та міміки учасниками спілкування.

Висновок. Самопрезентація особистості є психічним утворенням, яка включає до себе внутріособистісну складову, що описується в термінах її атрибутивних характеристик (саморефлексія, самототожність, інтернальність) і ситуаційну компоненту, що актуалізується у значущих ситуаціях безпосередньої чи опосередкованої взаємодії. Формування основ використання різноманітних технік, методів, прийомів, засобів з побудови іміджу; покращення самооцінки та інших особливостей особистості, їх врахування при створенні іміджу з опорою на професійну компетентність може бути забезпечено через оволодіння самопрезентаційними стратегіями психолога - практика. Невербальні засоби комунікації забезпечують розуміння прояву ширих почуттів психолога та клієнта, оскільки вони презентуються підсвідомими імпульсами, а неможливість підробити дані імпульси дозволяє довіряти цим засобам більше, а ніж вербальним. Самопрезентаційні технології практичного психолога забезпечують формування його позитивного персонального професійного іміджу. Подальші дослідження з даної проблеми плануємо присвятити розробці тренінгу формування навичок самопрезентації психолога-практика.

Список використаних джерел

1. Бутенко Н.Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посібник /Н.Ю. Бутенко.- К.КНЕУ, 2005.– 336с.
2. Вальсинер Я. Невербальная коммуникация в диадах / Я. Вальсинер, Х. Миккин // Уч. зап. Тарт. гос. ун-та.– Тарту, 1974.– Вып. 335(Труды по психологи), Кн.3.– С.47-56.
3. Изард К. Эмоции человека / К. Изард; [пер с англ. А.Татлыбаева]. – СПб.: Питер, 2000.– 464с. – (Мастера психологии).
4. Красильникова Е.В. Жест и структура высказывания в разговорной речи / Е.В. Красильникова // Русская разговорная речь; [отв.ред. Е.А.Земская]; АН СССР ИРЯ. – М., 1983. – С. 214-235.
5. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения / Ю.С. Крижанская, В.П. Третьяков.– [2 изд-ние]. – М.: Смисл. Академический проект, 1999. – 279с.
6. Майерс Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб.: Питер Ком, 1998. – 684 с.
7. Морозов В.П. Невербальная коммуникация: экспериментально-теоретические аспекты / В.П. Морозов // Психологич. журнал. – 1993. – №1. – С. 18-31.
8. Петрова Е.А. Жесты в педагогическом процессе / Е.А. Петрова. – М.: Московское городское педагогическое общество.– М., 1998.-222с.

References

1. Butenko N.Yu. Komunikatyvna maysternist' vykladacha: navch. posibnyk /N.Yu. Butenko. – K.KNEU, 2005.– 336s.
2. Val'siner Ja. Neverbal'naja kommunikacija v diadah / Ja.Val'siner, H.Mikkin // Uch.zap.Tart.gos.un-ta.– Tartu, 1974.– Вып. 335(Trudy po psihologi), Кн.3.– 47-56 s.
3. Izard K. Jemocii cheloveka / K.Izard; [per s angl. A.Tatlybaeva]. – SPb.: Piter, 2000.– 464s. – (Mastera psihologii).
4. Krasil'nikova E.V. Zhest i struktura vyskazyvanija v razgovornoj rechi / E.V.Krasil'nikova // Russkaja razgovornaja rech'; [otv.red. E.A.Zemskaja]; AN SSSR IRJa. – M., 1983. – 214-235 s.
5. Krizhanskaja Ju.S., Tret'jakov V.P. Grammatika obshhenija / Ju.S. Krizhanskaja, V.P. Tret'jakov.– [2 izd-nie]. – M.: Smysl. Akademicheskij proekt, 1999. – 279s.
6. Majers D. Social'naja psihologija / D. Majers. – SPb.: Piter Kom, 1998. – 684 s.
7. Morozov V.P. Neverbal'naja kommunikacija: jeksperimental'no-teoreticheskie aspekty / V.P. Morozov // Psihologich. zhurnal. – 1993. – № 1. – 18-31 s.
8. Petrova E.A. Zhesty v pedagogicheskom processe / E.A. Petrova. – M.: Moskovskoe gorodskoe pedagogicheskoe obshhestvo.– M., 1998.-222 s.

Резюме. В статье рассматриваются особенности организации интеракций психолога консультанта с клиентом в условиях использования самопрезентационных технологий. Определено, что элементы

невербальних средств общения опосредуют эффективность консультативного процесса. Проведен анализ основных компонентов невербальной самопрезентации с учетом ее значимости в профессиональной деятельности психолога-практика в процессе консультационной беседы.

Ключевые слова: самопрезентация, невербальная коммуникация, пространственная организация, эмотивная функция, дистанция, визуальный контакт.

Summary. The article deals with the peculiarities of interactions consultant psychologist with the client when using self-presentation technologies. It is noted that the elements of non-verbal communication determine the effectiveness of the consultation process. The analysis of the major components of non-verbal self-presentation in view of its importance in a professional activity of psychologist-practical worker in a process of consultative discussion realized.

Key words: self-presentation, non-verbal communication, spatial organization, emotional function, distance, eye contact.

УДК 159.98:612.176-057.36

І.В. СТАДНИК, М.І. МУШКЕВИЧ

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕЖИВАННЯ ПОСТТРАВМАТИЧНОГО СТРЕСОВОГО РОЗЛАДУ (ПТСР) УЧАСНИКАМИ ЗОНИ АНТИТЕРОРИСТИЧНОЇ ОПЕРАЦІЇ (АТО)

У статті проаналізовано теоретичний доробок щодо визначення поняття посттравматичного стресового розладу (ПТСР) з точки зору різних наукових підходів. Розглянуто психологічні особливості переживання ПТСР учасників зони АТО на сьогоднішньому етапі. Виявлено, що понад 50% бійців, які повернулися із зони АТО мають яскраво виражені ознаки синдрому посттравматичного стресового розладу, серед яких флеш беки, емоційне заціпеніння, невмотивована пильність, дезадаптація, психосоматичні порушення.

Ключові слова: посттравматичний стресовий розлад (ПТСР), антитерористична операція, травматична подія, симптом, екстремальні умови, психологічний стан.

Постановка проблеми. Українське суспільство переживає важкі часи, які мають значний вплив на психічне здоров'я, фізіологічний стан та емоційний фон громадян України. Створюється ситуація постійної напруги, тривоги та фрустрації. Проте, найбільшим потрясінням є введення на території України антитерористичної операції, яка за своєю повномасштабністю та людськими втратами прирівнюється до справжньої війни. Коли для захисту країни Збройних сил не вистачало, зросла потреба формувати добровольчі батальйони, які спочатку створювались на добровільних засадах, а пізніше, із ускладненням ситуації, Міністерство Збройних Сил України змушено було мобілізувати чоловіків призовного віку для захисту та оборони територій на Сході України. Оскільки, ситуація складна і на передовій наша армія потерпала значних втрат, мобілізованих бійців зазвичай готували експрес-методом, і відправляли на фронт значно раніше, аніж це передбачалось навчальною програмою. Тому вони не завжди встигали адаптуватись психологічно та емоційно до умов нечесної війни, смерті та насилля. Ці та інші чинники, як і сама ситуація війни, що характеризується надекстремальним впливом на психіку людини, викликаючи у неї травматичний стрес, призвели до того, що більшість бійців, котрі повертались із зони антитерористичної операції отримували на передовій діагноз посттравматичного стресового розладу (ПТСР). Останній виникає як затяжна або відстрочена реакція на ситуації, пов'язана з серйозною загрозою життю або здоров'ю. Зрозуміло, що наявність такого масового феномену як ПТСР на теренах сучасної і незалежної України є новим і нетиповим явищем. Більшість бійців, що повертаються із АТО і мають яскраво виражений діагноз ПТСР здебільшого не можуть і не знають, як впоратись зі станами та відчуттями, які вони переживають. До того ж, цей феномен має вплив не лише безпосередньо на учасника зони бойових дій, а й на його близьке оточення – родину, друзів, знайомих, які досить часто не знають як себе поводити і реагувати.

Тому, при кафедрі практичної психології та безпеки життєдіяльності Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки, за підтримки фонду Ігоря Палиці «Новий Луцьк», було створено Центр психологічної допомоги учасникам АТО та їх сім'ям. Психологічну допомогу надають кваліфіковані спеціалісти, а студенти беруть участь у центрі, як волонтери. Основна мета діяльності Центру психологічної допомоги – виокремити важливі концептуальні підходи щодо розуміння феномену ПТСР, що є наявним як в українській, так і в зарубіжній літературі, знайти і підібрати ефективні діагностичні та корекційні матеріали, що дали б змогу в подальшому реабілітуватись та соціалізуватись бійцям із зони АТО, котрі мають ПТСР та їхнім близьким, знайомим і родичам зрозуміти суть проблеми, усвідомити цілі і мотиви тієї чи іншої поведінки їх близьких із ПТСР, що стало би беззаперечною запорукою подальшої гармонізації особистісної взаємодії та міжособистісних стосунків.

Результати теоретичного дослідження. До проблематики, що пов'язана із вивченням посттравматичного стресового розладу зверталися як зарубіжні так і українські вчені, а саме, Р. Волошин, Л. Китаєв-Смик, Р. Лазарус, науковий доробок яких стосується вивчення механізмів розвитку ПТСР, його симптоматики, фаз та причин розвитку; І. Котенев, В. Лисенко, О. Морозов, В. Омелянович, Н. Тарабріна, О. Тімченко, С.І. Яковенко, які значним чином впровадили в психологічну практику технології діагностики та