

*МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ НАЦІОНАЛЬНИЙ
МЕДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ О.О.БОГОМОЛЬЦЯ*

Кафедра загальної і медичної психології

**Завідувач кафедри загальної і медичної психології
професор Матяш М.М.**



Курсова робота

**ОСОБЛИВОСТІ КОМУНІКАТИВНИХ УСТАНОВОК У РІЗНИХ ТИПІВ
ОСОБИСТОСТІ**

Виконала:

Студентка 2 курсу 9905 групи

медико-психологічного факультету

Горобець Вікторія Олександрівна

Науковий керівник:

кандидат психологічних наук, доцент

Тертична Надія Анатоліївна



Київ – 2021

Зміст

Вступ	3-7
Розділ I. Теоретичний аналіз досліджень комунікативних установок особистості	8-19
1.1. Інтроверсія — екстраверсія як дихотомічні поняття в теорії особистості.....	8-12
1.2. Характеристика особливостей комунікативних установок інтровертів та екстравертів.....	12-15
1.3. Причини виникнення труднощів комунікації у різних типів особистостей.....	15-19
Розділ II. Емпіричне дослідження екстраверсії та інтроверсії	20-40
2.1. Процедура, методи та методики дослідження	20-26
2.2. Діагностика рівня самоконтролю в спілкуванні	26-35
2.3. Аналіз екстраверсії - інтроверсії у різних типів особистості	35-40
Висновки	41-43
Список використаної літератури	44
Додатки	45-58

ВСТУП

Людина не тільки пізнає дійсність в процесах сприймання, пам'яті, мислення, уяви, але разом з тим так чи інакше ставиться до різних фактів життя, переживає ті чи інші емоції та почуття по відношенню до них. Одні явища дійсності радують її, інші засмучують, одні викликають захоплення, інші – бентежать тощо. Радість, смуток, захоплення, гнів та ін. – все це різні види суб'єктивного відношення людини до дійсності, переживання того, що на неї діє. Емоції та почуття органічно взаємопов'язані, але за змістом і формою переживання вони не тотожні. Почуття – це переживання людиною свого ставлення до того, що вона пізнає, робить, до інших людей і до самої себе. Емоція — це загальна активна форма переживання організмом своєї життєдіяльності.

Реакція психіки на задоволення або незадоволення потреби - це просте, безпосереднє, короткоплинне переживання людини в даний момент. Відносини між людьми, ставлення до навколишнього, задоволення різноманітних потреб сформували почуття, які характерні лише для людини (наприклад: почуття сорому, совісті, сумніву, допитливості). Емоційна сфера особистості є одним із регуляторів поведінки людини, джерелом пізнання, показником складних та різноманітних взаємовідносин між людьми. Важливою складовою людської життєдіяльності є її спілкування. Потреба в контакті з подібними до себе існує й у тваринному світі, однак спілкування – величезний дар, здобуток суспільного буття людини. Завдяки спілкуванню людина пізнає світ і себе, власну духовність, виконує спільну діяльність, підтримує психологічний зв'язок з іншими людьми, зберігає емоційний статус та ін.

Але для різних типів особистостей, такі як інтроверти та екстраверти характерні свої прояви та ознаки в комунікаціях між людьми. Екстраверсія та інтроверсія – характеристика особистості, що визначає спрямованість психічної

діяльності людини на об'єкти зовнішнього світу або на самого себе. Ці характеристики належать до особливостей темпераменту – психічної властивості особистості. Кожному з типів темпераменту (сангвінік, холерик, флегматик, меланхолік) властиві своєрідні психологічні особливості. Певні властивості темпераменту створюють, за К.Юнгом, екстравертований та інтровертований типи, які проявляються у поведінці в ситуаціях спілкування людини та позначаються на його особливостях. Психолог з Університету Міннесоти Колін Де Янг одним з перших звернув увагу на відмінності в роботі мозку екстравертів та інтровертів. Ця концепція була розвинена Г.Айзенком, який дав їй визначену фізіологічну інтерпретацію, стверджуючи, що в основі проявів лежать вроджені особливості ЦНС.

Екстраверти (від лат. коренів «екстра» – «назовні», «верто» – «направляю») – особистості, які спрямовані назовні, вони в силу організації своїх нервових процесів потребують постійного стимулювання з боку зовнішнього середовища. Їм притаманне прагнення до нових вражень. Такі люди потребують товариства, вони невимушені в поведінці, імпульсивні, безтурботні, балакучі. Їх почуття, емоції не завжди піддаються контролю. Вважається, що екстравертам властиві товариськість, імпульсивність, гнучкість поведінки, значна ініціативність (але незначна наполегливість) та висока соціальна адаптованість [1].

Інтроверти (від лат. коренів «інтро» – «всередину», «верто» – «направляю») – особистості, які спрямовані всередину. Людина-інтроверт менш контактна, їй притаманні нетовариськість, замкненість, друзів у неї небагато, але вона вірна їм надовго. Інтроверт уникає галасливих компаній; він характеризується як повільна, поважна людина, як та, що планує свої дії та вчинки, досить добре контролює емоції. Інтровертам притаманна соціальна пасивність (за досить великої наполегливості), схильність до самоаналізу і труднощі соціальної адаптації [1].

Головним способом визначення особистості в сучасній психології є так звана «Велика п'ятірка». Кожної людину можна описати за допомогою п'яти якостей: екстраверсія, невротизм, відкритість досвіду, доброзичливість і свідомість / сумлінність. Кожне з цих якостей - не полярне поділ, а спектр. Це означає, що ніхто не може бути «чистим» інтровертом або екстравертом. Тому в різних ситуаціях люди можуть проявляти різні сторони своєї особистості. В якому місці людина розташовується на графі «екстраверсія - інтроверсія», ніяк не залежить, наскільки легко він буде відчувати негативні емоції. Але дослідження знову і знову показують, що екстраверти в цілому більш щасливі і задоволені своїм життям. Це не означає, що інтроверти більш нещасні - вони просто спокійніше реагують на зовнішні стимули.

Вперше психологічні типи інтровертів і екстравертів описав один з провідних психоаналітиків К. Г. Юнг, який поклав в основу цього поділу «спрямованість лібідо» на себе, або на зовнішнього партнера. Згодом психоаналітичний термін «лібідо» зник з визначення названої пари, і воно набуло більш широкий зміст: «спрямованість на внутрішній або зовнішній щодо індивіда світ». Надалі зміст цього поняття набував різні відтінки, залежно від того, яким автором він розглядався [2]. Зокрема, К. Леонгард розглядав екстраверсію, як, перш за все, схильність до конформізму, а інтроверсію, як схильність до самостійного мислення [3, с. 645-663]. Серед інших найбільш відомих авторів, які включали властивість (фактор) Інтроверсії – Екстраверсії в свої класифікації і опитувальники, присутні С. Хетуей і Дж. МакКінлі, Р. Б. Кеттел, Г. Ю. Айзенк, І. Майєрс і К. Бріггс, «велика п'ятірка та ін. [3]. На думку Г. Айзенка, стійкі особистісні риси людини розподіляються за двома основними параметрами: інтроверсія-екстраверсія (спрямованість на свій внутрішній світ або спрямованість назовні) і стабільність-нестабільність (рівень невротизму). У примежовій психології інтроверти і екстраверти вивчалися Е. Кречмером, У. Шелдоном, П. Б. Ганнушкіним, А. Є. Личко і М. Я. Івановим в якості

шизотиміків (шизоїдів) і циклотиміків (циклоїдів). Методологічний підхід у визначенні темпераменту сформулював вітчизняний вчений, засновник наукової школи «Психологія часу», Б. Цуканов. Для визначення природного порядку типологічних груп Б. Цукановим перевірялася ступінь виразності таких властивостей темпераменту, як «екстраверсія-інтроверсія» і «стабільність-нейротизм» в суцільному спектрі «? -типів». Науковець запропонував теорію часу в психіці індивіда та розробив в її контексті концепцію темпераменту, що відкрило принципово нові можливості перед практичними психологами при врахуванні сукупності психодинамічних задатків в розвитку особистості [4].

Виходячи з цього **метою** нашої роботи є розкриття змісту комунікативних установок в екстравертів та інтровертів, що виникають при соціальному способу життя та діяльності.

Об'єкт дослідження - є екстраверсія та інтроверсія як базовий особистісний вимір.

Предмет дослідження – характерні особливості спілкування у різних типів особистості (екстравертів та інтровертів) та чинники, які викликають комунікативні установки та механізми психологічного захисту.

Гіпотеза дослідження – у психіці кожної людини співіснують полярні типи, однак один них домінує, проте тип реакції, комунікативні установки та механізми захисту, що переважають, певною мірою залежать від типу особистості: екстраверт, інтроверт.

Завдання дослідження:

1. Теоретично проаналізувати поняття «екстраверсія-інтроверсія» у психології.
2. Дослідити домінуючий тип особистості у студентів медико-психологічного факультету.

3. З'ясувати комунікативної установки у спілкуванні екстравертів та інтровертів.
4. Визначити домінуючу стратегію психологічного захисту у спілкуванні екстравертів та інтровертів.
5. Проаналізувати рівень самоконтролю в спілкуванні у студентів екстравертів та інтровертів.

Методи дослідження:

1. Теоретичні методи (аналіз і синтез узагальнення літературних джерел).
2. Емпіричні методи: методика «Діагностики комунікативної установки» В. В. Бойко; методика «Діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні» В. В. Бойко; методика вивчення рівня самоконтролю в спілкуванні М.Снайдера. Тест - Методика Айзенка «Ваш характер».
3. Методи обробки результатів: кількісний і якісний аналіз отриманих даних.

Структура роботи:

Курсова робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків, викладена на 58 сторінках та містить 11 рисунків.

Розділ I. Теоретичний аналіз досліджень комунікативних установок особистості.

1.1. Інтроверсія — екстраверсія як дихотомічні поняття в теорії особистості.

Інтроверсія — екстраверсія — дихотомічні поняття в теорії особистості, які запропонував психіатр і психотерапевт Карл Густав Юнг у 1921 році у своїй праці «Психологічні типи», щоб описати ставлення людей до їх тенденцій звертати увагу на зовнішні об'єкти або їх власний внутрішній світ. [5].

Дихотомія - це поділ цілого на дві частини. Ми знаємо, що послідовний поділ триває, коли ми починаємо говорити про функції. Навіть функції поділяються на екстравертні та інтровертні, які можуть бути як більш активні так і більш пасивні. Наприклад: інтуїція часу у нас інтровертна, а ось інтуїція можливостей вже більш екстравертна функції, тому що, там ділова логіка, яка досить екстравертна і активна, але структурна логіка є досить інтровертною. Дихотомія - це з одного боку такі полюси, тобто може бути екстраверт або інтроверт і також може бути амбіверт.

Якщо говорити про визначення К.Юнга щодо екстраверсії і інтроверсії, то він визнав існування третього типу особистості ще на Міжнародному Конгресі за освітою в 1923 році. Але він не включив амбіверсію в свою типологію, тобто в цілому визнав, що такий варіант допустимий і можливий, але в типології не виявилось третього варіанту. На даний момент чистої амбіверсії не існує. Тому простий висновок ми з цього робимо, мінімального відхилення вліво або вправо, в сторону екстраверсії або інтроверсії досить буде для того, щоб ми віднесли людину до екстраверта або інтроверта. Тобто десь там знаходяться крайні полюси інтроверсії це - абсолютне мовчання, або знаходиться крайній полюс екстраверсії і посередині між ними знаходиться амбіверсія. Слід зазначити, що екстраверсія і інтроверсія визначається не тільки балакучістю, є багато ознак які мають зійтися і тоді все стає на свої місця.

Для того, щоб на практиці встановити дихотомію, тобто визначитися з екстраверсії та інтроверсією, потрібно проаналізувати лише три речі:

- 1) Наскільки частіше статистично людина проявляє одну, а не іншу дихотомію. Людина добровільно вибирає частіше проявлятися так чи інакше.
- 2) Це те, яку дихотомію людині комфортніше вибирати, яку дихотомію приємніше проявляти, яка є менш енергозатратною для її проявлення.
- 3) Це наскільки збігається або розходиться те, що людина говорить про себе і як саме про себе говорить.

Що стосується термінів екстраверт та інтроверт, то цей термін відходить від двох авторів Г.Айзенка та К.Юнга. Г.Айзенк дав чітке поняття, що екстраверсія та інтроверсія – це ступінь товарищкості і взаємодії людини з іншими, а що стосується К.Юнга, то як такого визначення немає, тому що вся інформація розкидана по його роботам. Немає чіткої границі як такої, тому що деякі характеристики, як і в Г.Айзенка так і в К.Юнга збігаються. Г.Айзенк швидше апелює до екстраверсії і інтроверсії, як до біологічного початку, тобто якісь біологічні механізми наділяють нас якостями більшою мірою інтроверсії або екстраверсії. Тоді як К.Юнг більше орієнтується на те, що це психічна орієнтація зовні або всередину і накопичення або віддача енергії, тобто більше апелює до якогось психічного початку ніж до біологічного. К.Юнг менше говорив про біологію більше говорив про якісь тонкі психічні процеси. Отже, по Г.Айзенку екстраверсія-інтроверсія – це ступінь товарищкості і взаємодії людини з іншими. За К.Юнгом екстраверсія та інтроверсія це - психічна орієнтація зовні або всередину, а також накопичення або віддача енергії.

І. П. Павлов установив, що темперамент залежить від сполучення властивостей нервової системи (від її типу). Учений розглядав чотири основних типи нервової системи: 1) сильний, нерівноважений; 2) сильний, урівноважений, рухливий; 3) сильний урівноважений, інертний; 4) слабкий. Іншими словами, три властивості нервової системи в класифікації І. П. Павлова

в різних сполученнях дали чотири типи вищої нервової діяльності, що визначають чотири типи темпераменту (холеричний (1); сангвінічний (2); флегматичний (3); меланхолічний (4)). В праці Е.Кречмера (20-ті роки ХХ ст.), обґрунтовуються уявлення про те, що відмінності в будові тіла (деякі особливості росту, повноти, пропорцій частин тіла) вказують і на певні відмінності в темпераменті. Він виокремив чотири конституційні типи: лептосоматик (високий зріст, худий, плоска грудна клітка, витягнуте обличчя тд.), пікнік (багата жирова тканина, надмірна повнота, малий або середній зріст, кругла голова на короткій шиї), атлетик (добре розвинені м'язи, міцна будова тіла, високий або середній зріст тд.) і диспластик (неправильна будова тіла). Відповідно з виокремленими типами, Е.Кречмер розрізняє три типи темпераменту: шизотимічний, циклотимічний та іксотимічний. Шизотимік має астеничну будову тіла, замкнутий, схильний до коливань емоцій, упертий, мало піддається до зміни установок та поглядів, важко пристосовується до оточення. На відміну від нього іксотимік має атлетичну будову тіла, спокійна, маловразлива людина зі стриманими жестами та мімікою, з невисокою гнучкістю мислення, часто дріб'язкова. Пікнічну будову тіла має циклотимік, його емоції коливаються між гарним та поганим настроєм, він легко контактує з людьми і реалістичний у поглядах [6].

Г.Айзенк розглядаючи типології вчених Кречмера і К. Юнга як систему з чотирьох координат, він виділив два параметри індивідуальності: нейротизм (емоційна нестійкість) - емоційна стійкість і екстраверсія - інтроверсія. Нейротизм визначає силу і гостроту реакції людини на ті чи інші стимули. У людей з високими показниками за даною шкалою такі реакції неадекватно сильні, і в несприятливих ситуаціях, наприклад, стресових, у них може розвинутися невроз. Для типового екстраверта характерні товариськість, широке коло знайомств, імпульсивність, оптимістичність, слабкий контроль над емоціями та почуттями. Типовий інтроверт, навпаки, спокійний, сором'язливий,

заглиблений у себе людина, віддалений від усіх, крім близьких. Він завчасно планує свої дії, любить порядок у всьому і тримає почуття під суворим контролем. Пізніше Айзенк ввів ще один вимір темпераменту - психотизм. Психотичні особистість він охарактеризував як егоцентричних, егоїстичну, байдужу, неконтактну. Висока вираженість цієї властивості, на його думку, створює у людини схильність до психозу [7].

Екстраверсія та інтроверсія – характеристика особистості, що визначає спрямованість психічної діяльності людини на об'єкти зовнішнього світу або на самого себе, а також переважну обумовленість цієї діяльності зовнішніми або внутрішніми по відношенню до особистості обставинами [8]. Ці характеристики належать до особливостей темпераменту – психічної властивості особистості, що характеризується динамікою протікання психічної діяльності (інтенсивність, швидкість, темп, ритм та ін.). Певні властивості темпераменту створюють, за К. Юнгом, екстравертований та інтровертований типи, які проявляються у поведінці в ситуаціях спілкування людини та позначаються на його особливостях [9].

Екстраверти (від лат. коренів «екстра» – «назовні», «верто» – «направляю») – особистості, які спрямовані назовні, вони в силу організації своїх нервових процесів потребують постійного стимулювання з боку зовнішнього середовища. Їм притаманне прагнення до нових вражень. Такі люди потребують товариства, вони невимушені в поведінці, імпульсивні, безтурботні, балакучі. Їх почуття, емоції не завжди піддаються контролю. Вважається, що екстравертам властиві товариськість, імпульсивність, гнучкість поведінки, значна ініціативність (але незначна наполегливість) та висока соціальна адаптованість. Екстраверти, зазвичай, наділені зовнішньою чарівністю, прямолінійні в судженнях, орієнтуються переважно на зовнішню оцінку. Добре виконують роботу, яка потребує негайних рішень. Екстраверти відчувають велику потребу в новій інформації та контактах з людьми і тому постійно шукають можливості для

спілкування, виявляючи себе в ньому як активні партнери. Вони не дуже люблять розмірковувати, активно реагують на зовнішні події, під впливом яких і спрямовується їхня активність [1].

Інтроверти (від лат. коренів «інтро» – «всередину», «верто» – «направляю») – особистості, які спрямовані всередину. Їм не потрібне значне зовнішнє стимулювання. Людина-інтроверт менш контактна, їй притаманні нетовариськість, замкненість, друзів у неї небагато, але вона вірна їм надовго. Інтроверт уникає галасливих компаній; він характеризується як повільна, поважна людина, як та, що планує свої дії та вчинки, досить добре контролює емоції. Інтровертам притаманна соціальна пасивність (за досить великої наполегливості), схильність до самоаналізу і труднощі соціальної адаптації. Інтроверти краще справляються з монотонною роботою, вони обережні, охайні, педантичні. Інтроверти мають обмежену потребу в інформації та контактах, спокійно переносять самотність, люблять читати та розмірковувати, більшою мірою діють під впливом внутрішніх спонукань: переконань та намірів, а не зовнішніх подій [1].

1.2. Характеристика особливостей комунікативних установок інтровертів та екстравертів.

Спілкування – це щонайперше обмін повідомленнями, інформацією, яка подається у вигляді усних чи письмових текстів мовою, якою володіють співрозмовники. І здійснюється у мовленнєвих актах, різних за формою (діалог, полілог, монолог). Неодмінним учасником спілкування, крім мовця, є слухач, реальний чи уявний. Мовлення, таким чином, є конкретне говоріння, усне чи писемне, а також сприйняття (слухання або читання). [10].

Спілкування – це не лише прийом та передавання інформації, а й стосунки принаймні двох осіб, де кожна є активним суб'єктом взаємодії. Крім обміну інформацією, відбувається орієнтація на іншого, тобто аналізуються

мотиви, цілі, установки об'єкта інформації (іншого суб'єкта). В акті міжособистісної комунікації важливу роль відіграють значущість інформації, прагнення сприйняти її загальний зміст. Потреба людини в спілкуванні зумовлена суспільним способом її буття та необхідністю взаємодії в процесі діяльності. Будь-яка спільна діяльність, і в першу чергу трудова, не може здійснюватися успішно, якщо між тими, хто її виконує, не будуть налагоджені відповідні контакти та взаєморозуміння. Діяльність є головним середовищем і необхідною умовою виникнення і розвитку контактів між людьми, передавання потрібної інформації, взаєморозуміння та узгодження дій. Існують функції спілкування:

- 1) інформаційно-комунікативна (обмін інформацією). Ця функція охоплює процеси формування, передавання та прийому інформації. Її реалізація має кілька рівнів. На першому здійснюється вирівнювання відмінностей щодо інформованості людей, які вступають у психологічний контакт. Другий рівень передбачає передачу інформації та прийняття рішень. Третій рівень пов'язаний із прагненням людини зрозуміти інших.
- 2) регуляційно-комунікативна - завдяки спілкуванню людина регулює не тільки власну поведінку, а й поведінку інших людей і реагує на їхні дії;
- 3) афективно-комунікативна (регуляція емоційної сфери людини). Вона характеризує емоційну сферу людини, в якій виявляється її ставлення до навколишнього середовища, в тому числі й соціального. [11].

Якщо немає загального розуміння один одного, можуть виникати перепони в процесі спілкування, так звані комунікативні бар'єри. Ці бар'єри постають унаслідок дії психологічних факторів – різних диспозицій, установок, ціннісних орієнтацій людей, їх індивідуально-психологічних особливостей тощо.

Екстраверт - це людина орієнтована на сприйняття зовнішнього світу. Інтроверт - це людина орієнтована на сприйняття внутрішньої єдності. Екстраверт більшою мірою товариський, інтроверт більшою мірою мовчазний.

При спостереженні спілкування між екстравертом та інтровертом здається, що у екстраверта мова і думка народжується прямо на язичку, у них швидко працює психіка і здається, що немає якихось пауз перед тим, як вони щось кажуть. Увага екстраверта зорієнтована на самих об'єктах: на людях, процесах та подіях. Що стосується інтровертів, то тут вона більше спрямована на своїх відчуттях, щодо цих людей і об'єктів. Можна уявити, що є людина і об'єкт, і між ними відношення людини до цього об'єкта. Відношення людини до об'єкта - це його ставлення, отож екстраверт концентрується відразу на об'єкті, а інтроверт дивиться на об'єкт але йде трохи далі і концентрується на своєму відчутті по відношенню до цього об'єкта. У екстравертів світ сприймається, як сума об'єктів, у інтровертів навпаки, світ – як система взаємозв'язків і об'єктів між собою.

Мова у екстраверта більшою мірою констатує, перераховує, поверхнева. Тобто коли говорить екстраверт, він не стільки зосереджується на опис якості змісту, не так він йде в глиб до складу, скільки ставить собі за мету назвати як багато більше самих об'єктів, можливо порівнюючи їх, перераховуючи їх, констатує події цих об'єктів в світі.

Мова у інтроверта більш суб'єктивна, така людина пропускає багато чого через себе і частіше при розмові каже «Я», говорить «я відчуваю, я бачу, мені здається і т.д.». Інтроверт більше поглиблюється всередину питання, тобто для інтроверта більш характерно зупинитися посеред мови і заглиблюватися пускати коріння в якісь моменти, він навіть якщо допускає відгалуження від теми як люблять робити це ірраціонали, він йде досить далеко в подробиці, трохи далі по крайній мірі ніж екстраверт.

Екстраверти схильні шукати і створювати необхідні життєві умови ніж підлаштовуватися під існуючі. Особливо яскраво це виражається у екстравертів вольова сенсорика, тобто змінити простір під себе. Вони справді мислять категоріями «чому б не створити як нам потрібно, навіщо підлаштовуватися,

адаптуватися, робити щось там з чогось?»). Вони сподіваються, що можна просто взагалі заново створити щось, почати як би спочатку, створити якісь нові умови ніж підлаштовуватись під них. Інтроверту трохи простіше підлаштовуватися під готові життєві умови.

Необхідно відзначити, що приналежність до того чи іншого типу багато в чому визначає ті сфери діяльності, в яких людина зможе розкритися найкраще. Екстраверти, наприклад, хороші оратори і колективісти, вони легко переучуються, більшою мірою, ніж інтроверти готові до зміни професії, роду занять, місця проживання. Вони за своєю природою прагнуть бути на виду, в гущі подій, з них виходять найкращі натхненники і комерсанти. А інтровертам ближче робота індивідуальна, аналітична чи творча, що вимагає посидючості, уваги і внутрішньої зосередженості, така, де не потрібно буде постійно метушитися і розмовляти без угаву. Таких комунікабельних особливостей особистості досить багато.

Отже, екстраверти більше схильні створювати умови, а інтроверти більше схильні підлаштовуватися. Для екстраверта не важко буде зайняти лідерство у великих соціальних групах. Для них комфортно в одну одиницю часу контролювати багато процесів. Інтроверти без труда може зайняти лідерство в малих соціальних групах або проявити глибоку емпатію в спілкуванні тет-а-тет. Але все-таки в маленьких соціальних групах інтроверту простіше стежити за ниткою розповіді там простіше сконцентруватися на чомусь, не має відволікаючих якихось сильно багато чинників, людей. [12].

1.3. Причини виникнення труднощів комунікації у різних типів особистостей.

У спілкуванні, існують комунікативні бар'єри – типові труднощі, що виникають через дію тих чи інших об'єктивних або суб'єктивних обставин, а це суттєво заважає людям порозумітися один з одним. Комунікативні бар'єри

можуть бути пов'язані з багатьма факторами: різницею в національних культурах людей, які спілкуються, різницею в їхніх цінностях, рівні освіти, релігійної приналежності тощо. [13].

Стереотипне уявлення про екстраверта як самовпевненого й комунікабельного, а про інтроверта – як боязкого і замкненого, давно спростовують психологи. І доводять більше того: від екстраверсії чи інтроверсії не залежать ні успішність, ні навіть ефективне спілкування. Адже екстраверти, попри готовність до інтенсивних комунікацій, часто не дотягують за результативністю спілкування й забувають почуте вже наступного дня. Тоді як інтроверти здатні спілкуватися вдумливіше, хоч і не так багато. Іншими словами, екстраверти розганяються «вшир», а інтроверти занурюються «вглиб». І за умови постійного саморозвитку – як інтелектуального, так і соціально-емоційного – людина з будь-якою схильністю до комунікації може стати успішним лідером. [14].

Про плюси лідерів-інтровертів розповів Джеф Босс (Jeff Boss) – підприємець і бізнес-тренер. Існує точка зору, пише Джеф, ніби екстраверти мають 2 принципово важливі якості і яких немає в інтровертів: ораторська обдарованість і легкість у комунікаціях. Це начебто дає їм фору перед самозаглибленими інтровертами. Опитування від USA Today частково підтвердило цю тезу: 65% керівників заявляють, що інтровертність є перешкодою в їхній професійній діяльності. Водночас 40% лідерів, стверджує те саме дослідження, є якраз інтровертами. І вони, на відміну від представників іншого табору, значно краще пристосовуються до ситуативних змін. Білл Гейтс, Ворен Баффетт і Чарльз Шваб — це лише кілька відомих лідерів інтровертного типу. [14].

Екстраверти схильні ризикувати, бо вони психологічно залежні від отримання миттєвої нагороди, швидкого результату. На відміну від них, інтроверти обережніші та схильні глибоко аналізувати ситуацію. Ось чому ви

чуєте від екстравертів «Давайте просто зробимо це!», а від інтровертів «Ми впевнені, що треба робити саме так?». Замість показової балаканини, якою хизуються оратори на нарадах і публічних заходах, інтроверти уважно слухають інших. І обдумують почуте, перш ніж почнуть говорити самі. Вони не прокручують у голові власну промову в той час, як інша людина говорить, а слухають і на підставі почутого планують своє висловлення. [14].

Інтроверти люблять і вміють вчитися, стверджує Сьюзен Кейн у бестселері «Тиша: сила інтровертів у світі, де не припиняють балакати». Вони уважні та внутрішньо мотивовані, на відміну від зовнішньо мотивованих екстравертів. Отже, прагнуть докопатися до суті незалежно від відповідності загальному стандарту. Згадавши поширену ситуацію: у школі діти перебивають одне одного, щось доводять, а один хлопчик сором'язливо мовчить. Раптом він починає говорити, і що відбувається? Всі обертають голови і мовчки слухають його. Так інтроверти використовують силу присутності: вони обирають слушний момент і привертають увагу інших, своєю спокійною впевненістю дають відчуття надійності й добиваються позитивного сприйняття. [14].

Міф про те, що інтроверти є менш ефективними лідерами, ніж екстраверти – лише міф. Бути екстравертним Стівом Джобсом чи інтровертним Біллом Гейтсом у будь-якому разі означає бути лідером, успішним керівником. Головне для успіху – саморозвиток і підсилення найвиграшніших рис власної особистості. Психологи розрізняють екстравертні «вербальні» культури та інтровертні «невербальні», де значно більше цінуються мовчання та стриманість, а у розмові особливе місце посідають пауза, міміка, жести. До перших можна віднести США, до других – Японію та скандинавські країни. [14].

Але є й таке, що і у екстраверта виникають ускладнювальні обставини, характерні для цього типу особистості. Саме вони можуть зруйнувати навіть бізнес-модель, яка добре працює. За спостереженням, труднощі екстравертів

неминуче виникають тому, що вони схильні шукати зовнішнє, а не внутрішнє схвалення. У цьому – вся суть подібних особистостей: погляд і енергія, спрямовані назовні. Однак, увага і схвалення ззовні – життєво необхідний кисень для екстраверта, дехто з них настільки сильно залежить від цього чинника, що... стає легко схильним до маніпуляцій. Тобто, щоб заслужити важливу для них позитивну думку й увагу, вони готові неусвідомлено робити щось, що йде врозріз навіть із їхніми власними переконаннями й бажаннями. Адже саме це може зруйнувати будь-яку, навіть сильну особистість. В екстравертів часто виникає дисонанс, викликаний невідповідністю внутрішніх і зовнішніх цінностей. А необхідність подобатися всім (або хоча б – більшості) часто приводить екстравертів до серйозних внутрішніх конфліктів. Тож як уникнути подібних руйнівних внутрішніх дисонансів? На словах це зробити легко: потрібно «лише» виключити загальне визнання із пріоритетів. Або, для початку, усвідомити, що це зробити необхідно. Вельми високий відсоток екстравертів, з якими траплялося стикатися в житті, вражали повною відсутністю припущень і оцінок щодо того, як їх сприймають оточуючі! Бурхливий розвиток соціальних мереж як суспільного явища тільки «потурає» невмінню екстравертів оцінювати ставлення людей свого соціального кола до себе, навіть коли йдеться про добрих знайомих. [15].

Що ж до інтровертів – їм більше властиво слухати, ніж говорити. Будучи слухачем, людина краще сприймає пряму мову своїх співрозмовників. Як говорив Білл Гейтс: «Те, як ви збираєте, обробляєте й використовуєте інформацію, визначить, виграєте ви або програєте». Якщо екстраверт багато говорить, зокрема, і про речі, які не цікавлять співрозмовника, не дивно, що його почнуть уникати. І навряд чи матимуть із ним ділові стосунки. Зрозуміло, ми зараз говоримо не про елементарну нав'язливість. А швидше про «фірмову» властивість екстравертів: не усвідомлювати, який саме ефект справляють їхні дії на співрозмовників. Хочемо зауважити, що екстраверти схильні до

імпульсивності, яка позначається на послідовності викладу думок і чіткості формулювань, котрі, безумовно, важливі для ефективної комунікації. [15].

Психолог Джеральд Метьюс говорить про те, що інтроверти розмірковують ґрунтовніше, ніж екстраверти. Екстраверти більше схильні дотримуватися швидкого і приблизного підходу до розв'язання завдань, але водночас жертвують точністю на догоду швидкості. Інтроверти ретельно аналізують інформацію, перш ніж діяти. Крім того, інтровертам більш властивим є ставити запитання «що, якщо?», і саме ця здатність часто слугує джерелом ефективних рішень. Часом екстраверти вважають, що здатні легко переконати людей діяти саме так, як це вигідно самим екстравертам. [15].

Висновок: Юнг припустив, що всі ми маємо природну схильність або до екстраверсії, або до інтроверсії, комбінуючи в собі певні переважання чотирьох основних психічних функцій, таких як «мислення», «почуття», «відчуття» й «інтуїція» і я з цим погоджуюсь. [15]. Але мені здається, що бути «чистим» інтровертом або екстравертом просто неможливо. Тому що в різних ситуаціях люди можуть проявляти різні сторони своєї особистості. Кожний здатний бути одночасно й екстравертом, й інтровертом, оскільки в багатьох випадках спосіб наших дій продиктований ситуацією, в якій ми знаходимось, і безпосередньо тим, що від нас вимагається. Наприклад, якщо у вас робота, яка вимагає великої кількості зустрічей і взаємодії з багатьма людьми і, можливо, участі у групових проектах, ви будете використовувати екстравертний підхід, тобто такий, якого вимагає ситуація. Але при цьому ви можете мати конституційне переважання до інтроверсії. Справа в тому, що в усіх нас є переважання одного або іншого типу, яке стає очевидним, коли ми розглядаємо способи відновлення власної енергії або, кажучи інакше, способи підзарядки енергією. Екстраверт бере енергію або заряджається нею від інших людей. Він обожнює ситуації, які передбачають велику кількість взаємодії, діяльності та стимуляції. Таким чином, екстраверти, як правило, досить товариські й комунікабельні люди, мають уроджену

здатність знайомитись з новими людьми. На відміну від екстравертів, інтроверти беруть енергію зі свого внутрішнього світу думок, емоцій, ідей. Вони більш схильні до споглядання, люблять відокремлену діяльність, яка дозволяє їм працювати спокійно, наодинці із собою. Після того як вони відвідують громадські заходи або беруть участь у групових заняттях, їм потрібен час, щоби побути на самоті, щоби поповнити себе енергією. Вони, як правило, раніше всіх ідуть з вечірок і свят, тоді як екстраверти залишаються до останнього. Інтровертів можна охарактеризувати словом «стримані».

Розділ II. Емпіричне дослідження екстраверсії та інтроверсії

2.1. Процедура, методи та методики дослідження.

Метою нашої роботи є дослідження розкриття змісту комунікативних установок в екстравертів та інтровертів, що виникають при соціальному способі життя та діяльності. У роботі розглядається проблематика даного питання, адже у сучасному світі, що постійно розвивається, поняття екстраверсії - інтроверсії є досить актуальним.

Процедура дослідження включала наступні три етапи: підготовчий, проведення дослідження, обробка даних.

Для їх реалізації на першому етапі була визначена мета дослідження. На другому етапі було досліджено сучасні статистичні показники на основі вже проведених емпіричних досліджень екстраверсії – інтроверсії, їх поведінкових реакції на об'єкти зовнішнього світу або на самого себе, а також переважну обумовленість цієї діяльності зовнішніми або внутрішніми по відношенню до особистості обставинами, проведено їх аналіз та визначено деякий взаємозв'язок із професіональною спрямованістю особистості. Були визначені якісні характеристики реакцій на певні чинники, які викликають комунікативні установки та механізми психологічного захисту та відмічено значимість індивідуальних емоційних реакцій у взаємозв'язку із професійною спрямованістю особистості у сучасному суспільстві. На третьому етапі ми проводили дослідження, використовуючи такі методики, як «Діагностики комунікативної установки» В. В. Бойко; методика «Діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні» В. В. Бойко; методика вивчення рівня самоконтролю в спілкуванні М.Снайдера. Тест - Методика Айзенка з визначення характеру особистості тест Г. Айзенка “Ваш характер”. Після цього, зібрані показники було кількісно та якісно оброблені, що дозволило представити результати.

Процедура дослідження включала такі методи:

1. Організаційні – за допомогою яких ми визначали гіпотетичний зв'язок між екстраверсією – інтроверсією, дослідили домінуючий тип особистості у студентів медико-психологічного факультету, з'ясували комунікативні установки у спілкуванні екстравертів та інтровертів, проаналізували рівень самоконтролю в спілкуванні у студентів різних типів особистості.
2. Емпіричні – спостереження, тести зазначених методик, обов'язково була проведена бесіда з учасниками дослідження.
3. Методи обробки інформації – кількісний і якісний аналіз отриманих даних.
4. Інтерпретаційні методи – формування висновків на основі зібраної інформації.

Для дослідження була сформована вибірка із 25 людей, серед яких 20 жінок, 5 чоловіків, які мали зовсім різні професійні спрямування. Учасниками дослідження були люди, вік яких становив від 17 до 38 років.

Дослідження проводилось онлайн, індивідуально з кожним досліджуваним.

Перед початком опитування досліджуваних інформували про мету дослідження, пояснили інструкції по роботі з кожною методикою. Для підвищення достовірності результатів, дослідження проводилося анонімно (досліджуваних просили вказати лише вік та стать).

З метою дослідження різних типів особливостей розкриття змісту комунікативних установок в екстравертів та інтровертів, що виникають при соціальному способу життя та діяльності була використана методика «Діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні» В. В. Бойко. Дана методика призначена для виявлення домінуючої стратегією психологічного захисту в спілкуванні (миролюбну, уникнення чи агресію). «Діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні» В. В. Бойко., можна вважати одним з найбільш вдалих інструментів дослідження.

Ідея цього опитувальника полягає в тому, що звернення до цієї методики допоможе визначити чинники комунікативних бар'єрів, пов'язані зі стратегіями взаємодії. Всі поведінкові стратегії, які формуються у людини в процесі життя, можна поділити на три великі групи:

1. Стратегія вирішення проблем - це активна поведінкова стратегія, при якій людина намагається використовувати всі наявні у нього особистісні ресурси для пошуку можливих способів ефективного вирішення проблеми.

2. Стратегія пошуку соціальної підтримки - це активна поведінкова стратегія, при якій людина для ефективного вирішення проблеми звертається по допомогу й підтримку до навколишнього його середовища: сім'ї, друзям, значущим іншим.

3. Стратегія уникнення - це поведінкова стратегія, при якій людина намагається уникнути контакту з навколишнім його дійсністю, піти від вирішення проблем.

В остаточному вигляді опитувальник складається з 24 тверджень, по відношенню до яких випробуваний повинен висловити ступінь своєї згоди, вибираючи ту відповідь, яка йому більше актуальна в тій чи іншій ситуації, яка з ним трапилась. Обробка результатів включає в себе такий принцип: для визначення притаманної Вам стратегії психологічного захисту в спілкуванні з партнерами треба полічити суму відповідей кожного типу; «а» — миролюбство, «б» — уникнення, «в» — агресія. Чим більше представлено відповідей того чи іншого типу, тим чіткіше виражена відповідна стратегія; якщо їх кількість приблизно однакова, то в контакті з партнерами Ви активно вживаєте різні захисти своєї суб'єктивної реальності.

Інструкція до тесту, питання та бланк відповідей подається в додатку 1.

З метою дослідження негативних комунікативних видів установок особистості по відношенню до інших людей була використана методика «Діагностики комунікативної установки» В. В. Бойко, яка дає змогу дослідити

завуальовану жорстокість у відносинах до людей, в судженнях про них; відкриту жорстокість у відносинах до людей; бурчання, та схильність робити необґрунтовані узагальнення негативних фактів в області взаємин з партнерами й у спостереженні за соціальною дійсністю. Крім цього, методика дозволяє виявити обґрунтований негативізм в судженнях про людей і негативний особистий досвід спілкування з оточуючими.

У даній методиці будуть досліджуватись такі ознаки негативної установки: завуальована жорстокість, відкрита жорстокість, обґрунтований негативізм, бурчання, негативний досвід спілкування, для кожної установки є своя максимальна кількість балів, яка не має перевищувати. Для прорахунку показника негативної комунікативної установки необхідно прорахувати отриманий сумарний бал. Якщо бал вище загальної середньої - 33, це свідчить про наявність вираженої негативної комунікативної установки, яка цілком ймовірно несприятливо позначається на самопочутті партнерів. Енергетику негативної комунікативної установки неможливо приховати від сенсорних систем партнера.

Проблеми з'являться навіть в тому випадку, якщо індивід намагається ретельно маскувати свій негативний настрій по відношенню до оточуючих, наприклад, на роботі. Справа в тому, що коли він змушує себе стримуватися, бути коректним, виникає постійна напруга. З точки зору етики, можливо, все йде бездоганно, проте розплачуватися за це доводиться високою психологічною ціною: рано чи пізно стан напруги приведе до стресу, нервового зриву, не виключено, що розрядка час від часу відбувається за межами роботи: в сім'ї, в спілкуванні з приятелями або в громадських місцях, що теж неприємно.

Для людини властиві: завуальована жорстокість, відкрита жорстокість, обґрунтований негативізм, бурчання, негативний досвід спілкування прагнення руйнувати, бешкетувати, опозиційність, ворожа активність, деструктивний інтелект, песимізм, невдоволення, розчарування тощо.

Діагностика проводиться у вигляді опитувальника на 25 запитань, треба прочитати кожне із запропонованих нижче суджень і відповісти «так» або «ні», висловлюючи згоду або незгоду з ними.

Інструкція до тесту, питання та бланк відповідей подається в Додатку 2.

З метою діагностики рівня комунікативного контролю, була використана методика «Вивчення рівня самоконтролю в спілкуванні» М.Снайдера. За М. Снайдером, люди з високим комунікативним контролем постійно стежать за собою, добре обізнані, де і як себе вести, управляють своїми емоційними проявами. Разом з тим вони відчують значні труднощі в спонтанності самовираження, не люблять непрогнозованих ситуацій. Їхня позиція: "Я такий, який я є в даний момент". Люди з низьким комунікативним контролем безпосередні і відкриті, але можуть сприйматися оточуючими як надто прямолінійні і нав'язливі, у них більш стійке "Я", мало піддане змінам у різних ситуаціях.

Відповіді випробуваного щодо представлених пропозицій він повинен оцінити як вірне чи невірне стосовно до себе. Пропозиції стосуються того, як людина вміє комікувати з іншими та чому віддає перевагу. Хоча випробуваний за допомогою цієї методики отримує орієнтовну інформацію про нього самого, в дійсності ж випробування дозволяє вивчити основну життєву позицію та визначити спрямованість людини.

Тест має розподіл рівнів комунікативного контролю за такими градаціями: низький рівень комунікативного контролю - особистість характеризується високим рівнем імпульсивності у спілкуванні і взаємодії з оточуючими, низькою диференціацією поведінки, що викликає розкутість у взаємодії з партнерами по спілкуванню; середній рівень комунікативного контролю - особистість характеризується стриманістю і низькою емоційністю в спілкуванні, щирістю і безпосередністю при взаємодії з оточуючими; високий рівень комунікативного контролю - особистість характеризується досить

високим рівнем емоційної стриманості і контролю своєї поведінки при взаємодії з оточуючими.

Дослідження проводиться у вигляді опитувальника на 10 суджень, кожне з яких потрібно оцінити як вірне - "В" чи невірне - "Н" відносно себе.

Обробка результатів включає в себе такий принцип: по 1 балу нараховується за відповідь "Н" на питання № 1, 5, 7 і за відповідь "В" на всі інші питання. Інструкція до тесту, питання та бланк відповідей подається в додатку 3.

З метою дослідження деяких особливостей характеру особистості, визначаючи рівень інтроверсії-екстраверсії, емоційної стабільності-нестабільності використовують Тест – Методика “Ваш характер” Г. Айзенка з визначення характеру особистості. Дана методика призначена для виявлення Шкали інтроверсії-екстраверсії, емоційної стабільності-нестабільності.

Екстраверти – особистості, які спрямовані назовні в силу організації їх нервових процесів, потребують постійного стимулювання з боку зовнішнього середовища. Інтроверти – особистості, які спрямовані всередину в силу організації їх нервових процесів, не потребують значного зовнішнього стимулювання. Амбівертам притаманні риси екстра- та інтроверсії. Інколи для уточнення цього показника рекомендується додаткове обстеження за допомогою інших тестів.

“Чистих” екстравертів та інтровертів практично не буває, але всі ми займаємо в цьому діапазоні певну позицію, ближчу до того чи іншого полюса. При дослідженні екстраверсії-інтроверсії показники від 0 до 10 свідчать про те, що людина є інтровертом; 11-14 – амбівертом, 15-24 – екстравертом. Показник “емоційна стабільність-нестабільність” біполярний і утворює шкалу, на одному полюсі якої знаходяться люди, що характеризуються надзвичайною емоційною стійкістю, чудовою адаптованістю (показник 0 – 12), а на іншому – надзвичайно

знервований, нестійкий і погано адаптований тип (показник 12 – 24). Дослідження рівня інтроверсії-екстраверсії та емоційної стабільності-нестабільності дає можливість в першому наближенні визначити тип темпераменту і деякі риси людей, що належать до кожного з чотирьох типів темпераменту. Це можливо, якщо у людини домінує певний тип темпераменту

Дослідження проводиться у вигляді опитувальника на 57 питань ставлячи “так” (+) у випадку позитивної відповіді, “ні” (-) – у випадку негативної. Необхідно за кожним показником знайти суму балів, нараховуючи по одному балу за кожну відповідь, яка збігається з ключем. В даній методиці я буду опрацьовувати результати за трьома шкалами, такі як: шкала “Щирість”, шкала “інтроверсія- екстраверсія”, шкала “Емоційна стабільність -нестабільність”.

Одержані показники будуть порівнятись з ключем для отримання показників інтроверсії-екстраверсії, емоційної стабільності-нестабільності та буду здійснювати їх інтерпретацію. Після цього буде побудована система координат інтроверсії-екстраверсії, емоційної стабільності-нестабільності та знайду на ній координату рівня інтроверсії-екстраверсії, емоційної стабільності-нестабільності даної особи.

Дана програма дослідження дозволила нам визначити розкриття змісту комунікативних установок в екстравертів та інтровертів, що виникають при соціальному способу життя та діяльності. Дослідження допоможе зрозуміти їх поведінкові реакції на об’єкти зовнішнього світу або на самого себе, а також переважну обумовленість цієї діяльності зовнішніми або внутрішніми по відношенню до особистості обставинами. Також, завдяки різноманітним шкалам в цих методиках, можливо було влучніше дослідити саме домінуючі фактори екстраверсії – інтроверсії.

Інструкція до тесту, питання та бланк відповідей подається в додатку 4.

2.2. Діагностика рівня самоконтролю в спілкуванні.

У дослідженні використовувався тест на оцінку самоконтролю у спілкуванні (М. Снайдера). У нашому дослідженні брали участь 25 чоловік, з них 5 юнаків та 20 дівчат. Крім того в нашому дослідженні брали участь люди різних вікових груп. Загальна вибірка досліджуваних представлена на рисунку 2.1.

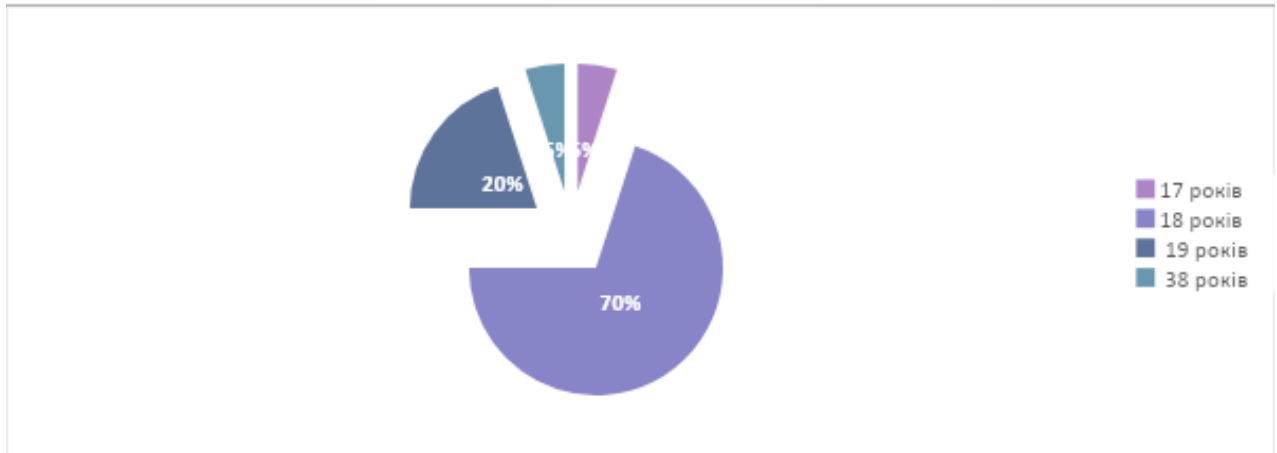


Рис. 2.1. Загальна характеристика вибірки досліджуваних.

Кожному учаснику дослідження пропонувалось 10 питань, на які вони повинні були дати відповідь Так/Ні. Відповідно до результатів дослідження нами були отримані наступні результати. (Рис. 2.2)

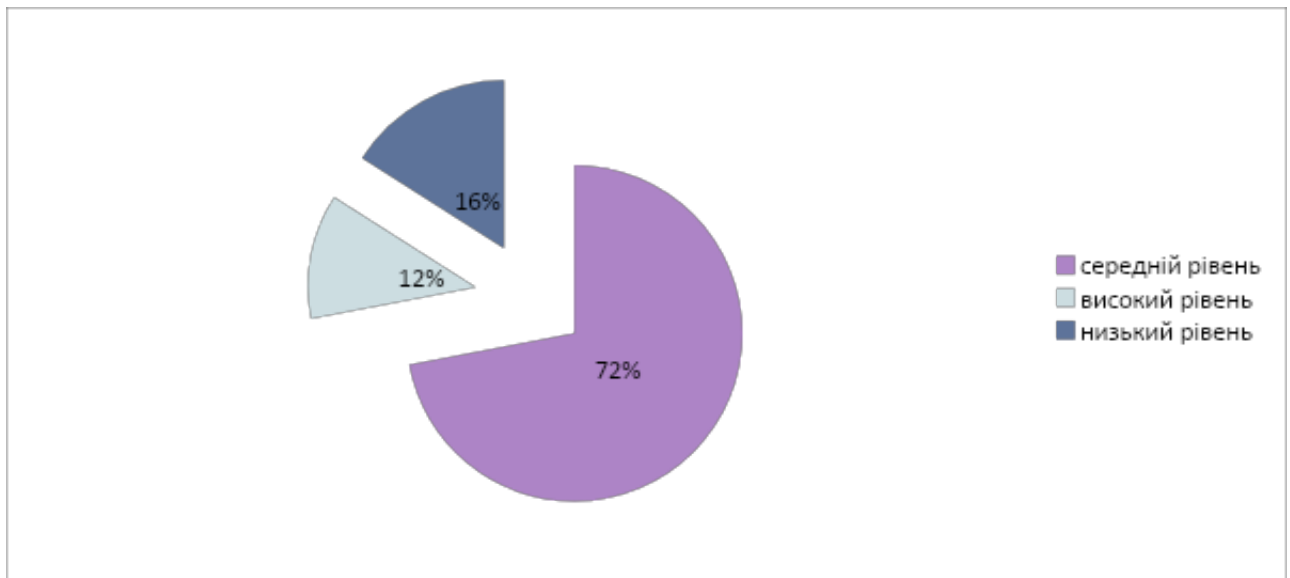


Рис.2.2. Розподіл досліджуваних за рівнями комунікативного контролю за методикою «Вивчення рівня самоконтролю в спілкуванні» М.Снайдера.

На основі отриманих даних, для більшості типів особистості характерним є середній рівень комунікативного контролю 72%. Особистості із середнім рівнем комунікативного контролю щирі, але нестримані в своїх емоційних проявах. Їм притаманно рахуватись у своїй поведінці з оточуючими людьми.

Менш характерними для екстраверсії та інтроверсії виявилися низький та високий рівні комунікативного контролю. В даному дослідженні їх частка становить лише 16 % та 12 %.

Особистості із низьким рівнем 12% самоконтролю в спілкуванні характеризуються імпульсивністю, відкритістю, розкутістю у спілкуванні. Ця частка людей характеризується стійкою поведінкою, небажанням змінюватись в залежності від ситуації. Такі люди здатні до щирого саморозкриття в спілкуванні. Дехто може вважати їх незручними в спілкуванні по причині їхньої пряmolінійності.

Особистості із високим рівнем 16% комунікативного контролю постійно слідкують за собою, обирають відповідну ситуації спілкування стратегію поведінки та контролюють прояви своїх емоцій. Їм притаманне легке входження у будь-яку роль, гнучке реагування на зміну ситуації. Також ці особи можуть передбачити захоплення, яке вони викликають в оточуючих. Такі люди добре відчують, і навіть в змозі передбачити враження, яке ви справите на оточуючих.

Отже, чотири особи отримало високий рівень самоконтролю, що складає 16% загальної вибірки. Вісімнадцять осіб отримали середній рівень, що складає 72% вибірки та троє осіб отримали низький рівень, що складає 12% вибірки.

Для детальнішого аналізу отриманих результатів ми співставили рівень сформованості комунікативного контролю у досліджуваних різного віку (результати співставлення представлені на рисунку 2.3.).

В даному дослідженні було помічено, що високий комунікативний контроль отримали особистості з віком (18-19 років). Середній рівень – (17 – 19, 38 років), низький рівень (18-19).

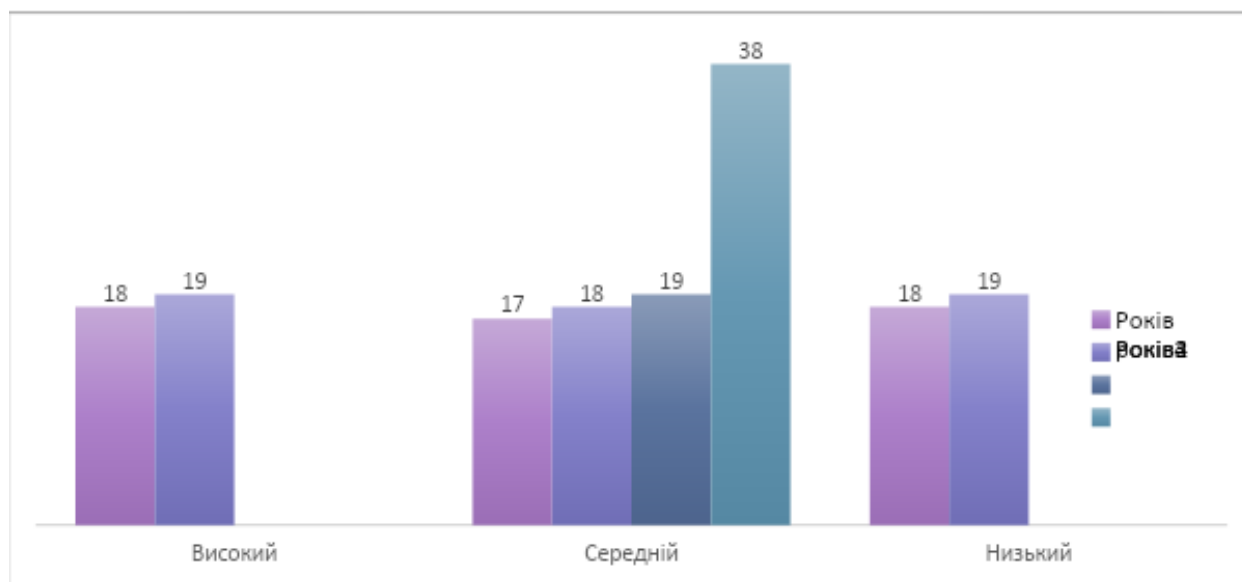


Рис.2.3. Розподіл досліджуваних за рівнями комунікативного контролю відповідно до віку.

Люди з високим рівнем самоконтролю схильні чуйно сприймати емоційні та поведінкові прояви оточуючих і орієнтуються на них в тих ситуаціях, коли не знають, що робити. Крім того, у таких особистостей вираз обличчя може свідчити про один емоційний стан, а голос - про інше. Поведінка, найбільш точно відображає їх внутрішній афективний стан.

Люди з низьким рівнем самоконтролю мають протилежні якості: вони мало переймаються адекватністю своєї поведінки і емоційної експресії і не звертають уваги на нюанси поведінки інших людей. Це не означає, що вони менш емоційно виразні. Просто їх поведінку і емоції залежать більшою мірою від їх внутрішнього стану, а не від вимог ситуації. В цілому можна сказати, що особи з низьким рівнем соціального самоконтролю не мають розвинених навичок контролю і управління своєю поведінкою.

У дослідженні за методикою «Діагностики комунікативної установки» В.В.Бойко були отримані наступні результати за якими ми бачимо, що у всіх респондентів присутня негативна установка, але загальний її рівень у всіх неоднаковий. На діаграмі, на кожен рівень припадає свій відсоток, який вказує на те, що з 25 чоловік у кожного з досліджуваних були різні результати, які ми можемо побачити на (Рис 2.1).

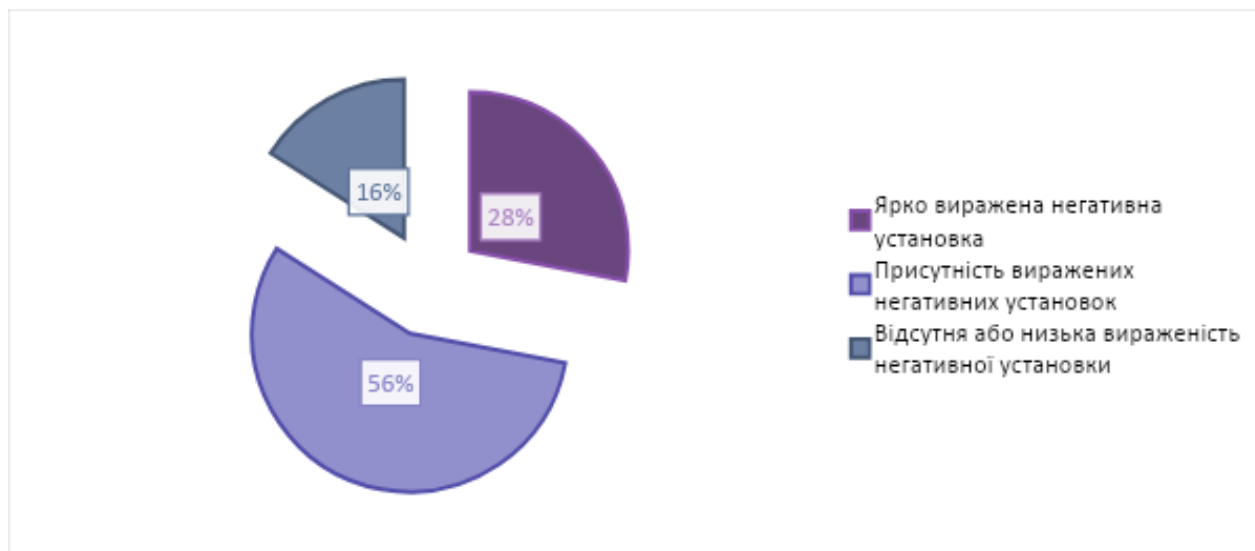


Рис. 2.4. Загальний рівень негативної установки за методикою «Діагностики комунікативної установки» В.В.Бойко.

Найбільше 56% отримали досліджувані у якій присутня виражена негативна установка, що свідчить про те, що ці люди здатні в спілкуванні переходити межі та дозволяти собі більше чим потрібно, але не постійно, тому що їм притаманно керувати своїми негативними оцінками.

28% припадає для опонентів у яких ярко виражена негативна установка. Цим людям притаманна жорстокість, вони можуть бути занадто різкі в спілкування та робити поспішні висновки щодо людей, їм важче вдається заспокоїтись. Негативні установки під час спілкування у них практично завжди присутні.

16% отримали респонденти у яких відсутні негативні установки або дуже низько виражені. Як показали результати, негативні установки відсутні у людей

більш старшого віку від 20 – 40 років. Тому що, люди старшого віку мають більший досвід в спілкуванні і не приймають все близько до серця. Вони мають менше коло друзів, і спілкуються виключно коли це потрібно, наприклад коли це стосується роботи, або просто підтримати розмову в колі знайомих.

Перед проходженням, кожного з респондентів ознайомили з правилами проходження теста. Кожному учаснику дослідження пропонувалось 25 питань, на які вони повинні були дати відповідь Так/Ні. Відповідно до результатів дослідження нами були отримані наступні результати.(Рис. 2.5).

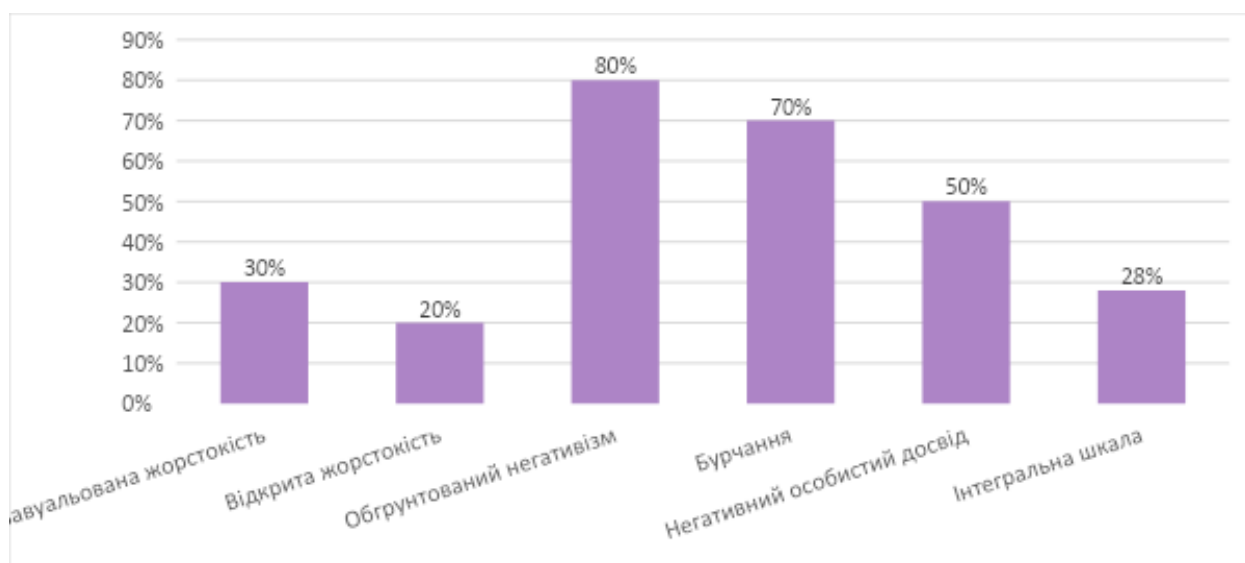


Рис.2.5. Домінування різних видів негативних комунікативних установок за методикою «Діагностики комунікативної установки» В.В.Бойко.

За результатами нашого дослідження, завуальована жорстокість для людей яскраво виражена в 30% досліджуваних (Шкала ЗЖ). Відкрита жорстокість діагностована у 20% досліджуваних. Вона полягає в прояві відкритої жорстокості. Особистість не приховує і не пом'якшує свої негативні оцінки з приводу більшості оточуючих. Оцінки про людей різкі, однозначні й зроблені, можливо, назавжди (Шкала ВЖ). Обґрунтований негативізм, що виражається в об'єктивно обумовлених негативних висновках про деякі типи людей і сторони взаємодії, виявлено у 80% досліджуваних. За даною шкалою набрати максимальну кількість балів не вважається непристойним. Однак,

привертає увагу особливий тип опитуваних: вони набирають великий відсоток балів за шкалами 1 та 2, але при цьому те, що викликає обґрунтований негативізм, як би не помічають (Шкала ОН). Бурчання, як різновид негативної комунікативної установки, притаманний 70% опитантів. Він проявляється у схильності робити необґрунтовані узагальнення негативних фактів в області взаємин (Шкала Б). Негативний досвід спілкування домінує у 50% вибірки. Даний компонент негативної установки показує на найближче коло знайомих партнерів по спільній діяльності (Шкала НДС). Інтегральна шкала, за якою оцінюється сумарний бал по всіх шкалах. 7 досліджуваних, які становлять 28% вибірки, набрали бал вище середнього – 33. Це свідчить про наявність ярко вираженої негативної комунікативної установки (Шкала ІІІ).

В нашому дослідженні брали участь люди різних вікових груп. Загальна вибірка досліджуваних представлена на рисунку 2.6.



Рис.2.6. Розподіл досліджуваних за загальним рівнем негативної установки. (відповідно до віку)

У респондентів віком від 17-19 років характерна присутність виражених негативних установок та в деяких ярко виражені негативні установки. У інших опонентів 19-38 років відсутні або низько виражені негативні установки, тому частіше характерне для людей старшого віку та частково для юнацького віку.

Юнаки, які мають відсутність або низько виражену негативну установку, вони прагнуть доброзичливо ставитися до більшості оточуючих, та намагаються ні з ким не конфліктувати, а навпаки мати гарні відносини з оточуючими.

Наявність позитивної установки до людей - найцінніша якість кожного, хто працює в постійному контакті з людьми: її носій продукує позитивну енергію, він початково «запрограмований» проявляти дружній настрій практично до всіх партнерів і в більшості випадків. У моральному образі такої особистості переважають позитивні судження про людей, віра в кращі їх якості.

Інший зміст відносин демонструє людина з негативною установкою. Негативна установка відображає готовність недоброзичливо ставитися до більшості оточуючих. Вона формується під впливом несприятливого досвіду людської взаємодії, а також внаслідок яскраво виражених емоцій негативного спектра.

За результатами проведеного опитування по методиці діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні В.В.Бойко, ми отримали результати (Рис 2.7). У нашому дослідженні брали участь 25 чоловік, з них 5 юнаків та 20 дівчат.

Перед проходженням, кожного з респондентів ознайомили з правилами проходження тесту. Кожному учаснику дослідження пропонувалось 24 питання, на які вони повинні були дати відповідь Так/Ні. Відповідно до результатів дослідження нами були отримані наступні результати.(Рис. 2.1).

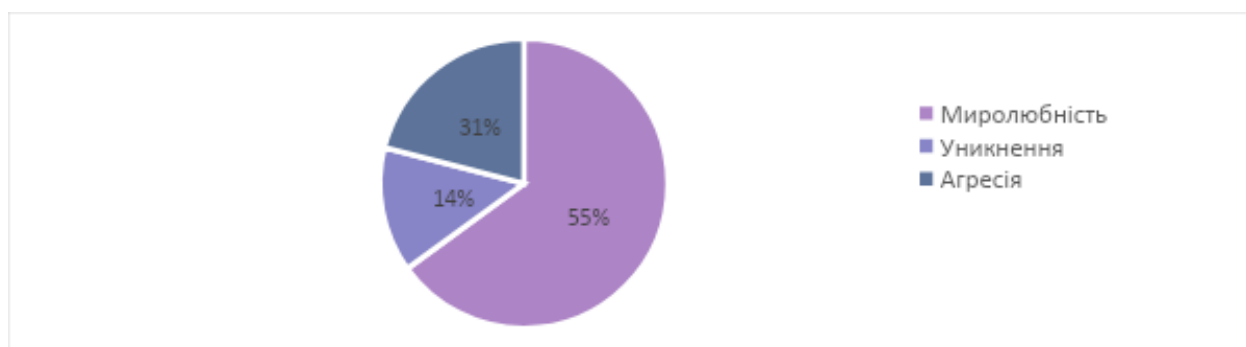


Рис. 2.7. Результати психологічного захисту за методикою «Домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні» В.В.Бойко.

Більша частина випробуваних, 55 % відноситься до стратегії Миролобство. Це психологічна стратегія захисту суб'єктивної реальності особистості, у якій провідну роль грають інтелект і характер. Інтелект погашає або нейтралізує енергію емоцій у тих випадках, коли виникає погроза для Я особистості. Миролобство припускає партнерство й співробітництво, уміння йти на компроміси, робити поступки й бути податливим, готовність жертвувати деякими своїми інтересами в ім'я головного - збереження достоїнства. Миролобство означає пристосування, прагнення уступати напору партнера, не загострювати відносини й не вплутуватися в конфлікти, щоб не піддавати випробуванням своє Я.

Лише 14% випробуваних, за результатами діагностики відносяться до стратегії Уникання. Це - психологічна стратегія захисту суб'єктивної реальності, заснована на економії інтелектуальних й емоційних ресурсів. Індивід звично обходить або без бою залишає зони конфліктів і напруг, коли його Я піддаються атакам. При цьому він у відкриті не розтрачує енергію емоцій і мінімально напружує інтелект. Уникання носить психогенний характер, якщо воно обумовлене природними особливостями індивіда. У нього слабка вроджена енергія: бідні, ригідні емоції, посередній розум, млявий темперамент. Можливий інший варіант: людина володіє від народження потужним інтелектом, щоб іти від напружених контактів, не зв'язуватися з тими, хто досаждає її Я. Правда, спостереження показують, що одного розуму для домінуючої стратегії уникання недостатньо. Розумні люди часто активно утягуються в захист своєї суб'єктивної реальності, і це природно: інтелект покликаний стояти на стражі наших потреб, інтересів, цінностей і завоювань. Очевидно, потрібна ще й воля.

Нарешті можливий і такий варіант, коли людина змушує себе обходити гострі кути в спілкуванні й конфліктні ситуації, уміє вчасно сказати собі: «не вилазь зі своїм Я». Для цього треба мати міцну нервову систему, волю й, безсумнівно, життєвий досвід за плечима, що у потрібний момент нагадує: «не тягни на себе ковдру», «не плюй проти вітру», «не сідай не у свій тролейбус», «зроби пас убік».

Цікаво, що 31% опитаних віднесли себе до стратегії Агресія. Це - психологічна стратегія захисту суб'єктної реальності особистості, що діє на основі інстинкту. Інстинкт агресії - один з «великої четвірки» інстинктів, властивих всім тваринам - голод, страх й агресія. Це відразу пояснює той незаперечний факт, що агресія не виходить із репертуару емоційного реагування. Досить оглянути думкою типові ситуації спілкування, щоб переконатися, яка різноманітна, легко відтворена й звична вона у твердих або м'яких формах. Її потужна енергетика захищає Я особистості на вулиці в міській юрбі, у суспільному транспорті, у черзі, на виробництві, вдома, у взаєминах зі сторонніми й дуже близькими людьми, із друзями.

На першому етапі нашого дослідження ми вивчали комунікативні навички наших досліджуваних, вивчали рівень самоконтролю їхні негативні комунікативні установки та домінуючі стратегії психологічного захисту для того, щоб зрозуміти загальну характеристику комунікації наших досліджуваних. Люди з високим комунікативним контролем, по Снайдеру, постійно слідкують за собою, добре знають де і як себе вести, керують виразом своїх емоцій. Разом з тим, у них затруджена спонтанність самовираження, їм не подобаються непрогнозовані ситуації. Їхня позиція: «Я такий, яким я є в даний момент». Люди з низьким комунікативним контролем являються більш відкритими для всіх, у них більш стійке «Я», проте вони мало піддаються змінам в різних ситуаціях.

У групі з високим рівнем негативної комунікативної установки фіксується більш високі показники: завуальована жорсткість; відкрита жорстокість; показник обґрунтованого негативізму в судженні про людей; схильність робити необґрунтовані узагальнення негативних фактів в області взаємин з партнерами й у спостереженні за соціальною дійсністю; негативний досвід в спілкуванні.

Комунікативні установки в міжособистісному спілкуванні у респондентів взаємопов'язані з їх загальними соціально-психологічними установками. Респонденти з негативними комунікативними установками не приймають або не розуміють індивідуальність іншої людини, використовують себе як еталон при оцінці інших людей, прагнуть переробити або перевиховати партнера по спілкування.

Що стосується домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні, то більшість випробуваних мають стратегії Миролюбство, хоча досить велика частина попала в категорію Агресія, що є цілком нормальним для цього віку досліджуваних.

2.3. Аналіз екстраверсії - інтроверсії у різних типів особистості.

Дослідивши комунікативні навички наших досліджуваних, рівень самоконтролю, негативні комунікативні установки та домінуючі стратегії психологічного захисту ми поставили перед собою завдання подивитися на те, як ці навички співвідносяться з основними характеристиками інтроверсії – екстраверсії.

Оскільки екстраверти – це особистості, які спрямовані назовні, їм властива товариськість, імпульсивність, гнучкість поведінки, велика ініціативність (але незначна наполегливість) і висока соціальна адаптованість. Їх почуття, емоції не завжди піддаються контролю. Зазвичай вони наділені прямолінійні в судженнях, орієнтуються переважно на зовнішню оцінку. А інтроверти – це особистості, які

спрямовані всередину, їй притаманні нетовариськість, замкненість, друзів у них небагато, але вони вірні їм надовго.

Для цього ми провели методику тест Г.Айзенка «Ваш характер» У нашому дослідженні брали участь 25 чоловік, з них 5 юнаків та 20 дівчат.

Перед проходженням, кожного з респондентів ознайомили з правилами проходження теста. Кожному учаснику дослідження пропонувалось 57 питань, на які вони повинні були дати відповідь Так/Ні. Відповідно до результатів дослідження нами були отримані наступні результати (Рис. 2.8.).

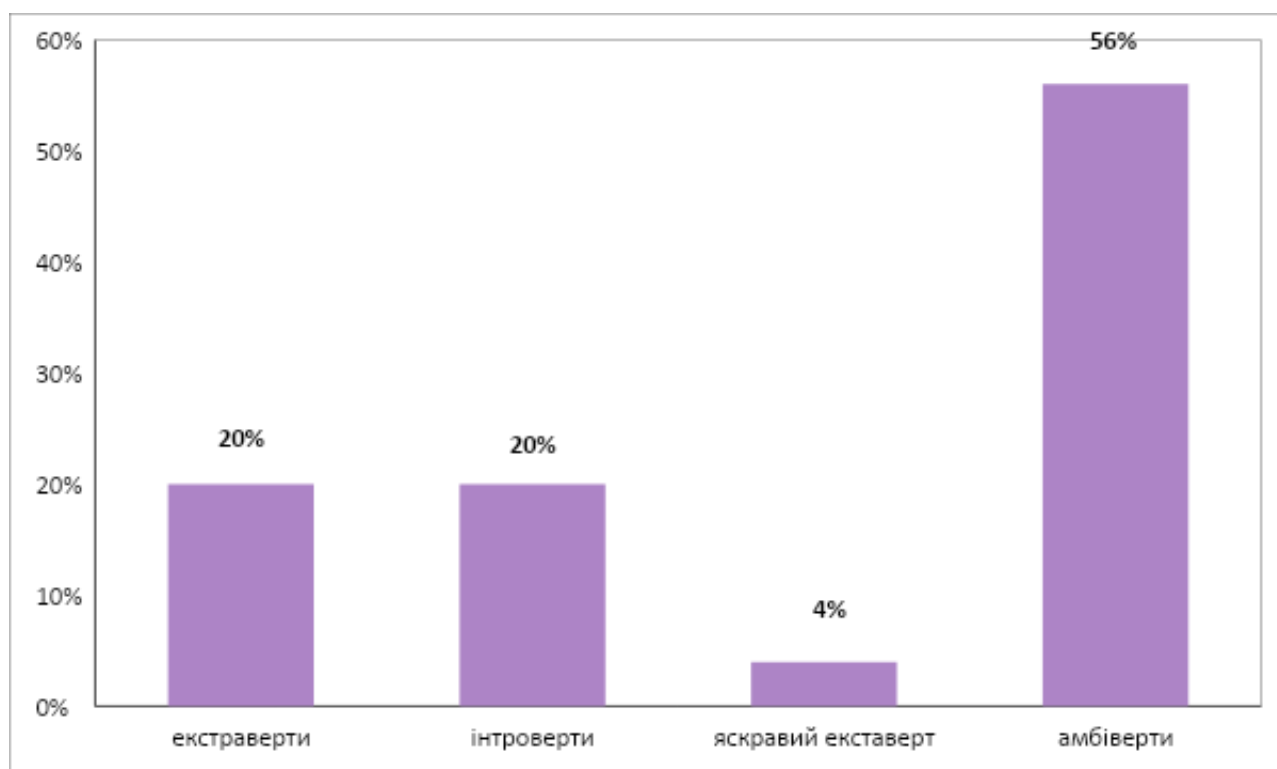


Рис. 2.8. Дослідження рівня інтроверсії-екстраверсії (тест Г.Айзенка «Ваш характер»).

Дослідивши шкалу екстраверсії-інтроверсії ми впевнились в тому, що “Чистих” екстравертів та інтровертів практично не буває, але всі ми займаємо в цьому діапазоні певну позицію, ближчу до того чи іншого полюса.

При дослідженні екстраверсії-інтроверсії показники від 0 до 10 свідчать про те, що людина є інтровертом; 11-14 – амбівертом, 15-24 – екстравертом.

За отриманими результатами ми бачимо що найбільшу кількість становить 56% це респонденти які мають середні показники, тобто вони знаходяться між екстравертом та інтровертом, іншими словами це – амбіверти, яким притаманні риси екстраверсії-інтроверсії. Тому ми можемо стверджувати, що амбівертами є більшість людей, дослідивши це як практично, так і теоретично. Амбіверти – це особистості, які здатні адаптуватися в будь-яких умовах в суспільстві. Вони дуже добре себе почувають в якості інтроверта або екстраверта в кругу близьких друзів, або зовсім незнайомих людей.

Серед наших досліджуваних 20% припадає однаково на обидва типи екстраверсії-інтроверсії. Сюда ж ми віднесем і 4% це – ті респонденти у яких ярко виражена екстраверсія, ми бачимо, що їх дуже мало. Тому з отриманих даних можна охарактеризувати ці два типи. Характеризуючи типового екстраверта, можна відзначити його товарицькість і те, що він діє під впливом моменту, імпульсивний, запальний, безтурботний, оптимістичний, добродушний. Віддає перевагу руху і діям, має тенденцію до агресивності. Почуття і емоції не мають строгого контролю, схильний до ризикованих вчинків. На нього не завжди можна покластися.

Інтравертованість - набір прямо протилежних якостей особистості. Типовий інтроверт - це спокійний, сором'язливий людина, схильна до самоаналізу. Стриманий і віддалений від усіх, крім близьких друзів. Планує і обмірковує свої дії заздалегідь, не довіряє раптовим спонуканням, серйозно ставиться до прийняття рішень, любить у всьому порядок. Людина, якій властива особистісна інтровертованість, контролює свої почуття, його нелегко вивести з себе.

У нашому дослідженні також ми змогли встановити рівень нейротизму, що дає змогу встановити емоційну стабільність або нестабільність особистості. Представлені результати на (Рис 2.9).

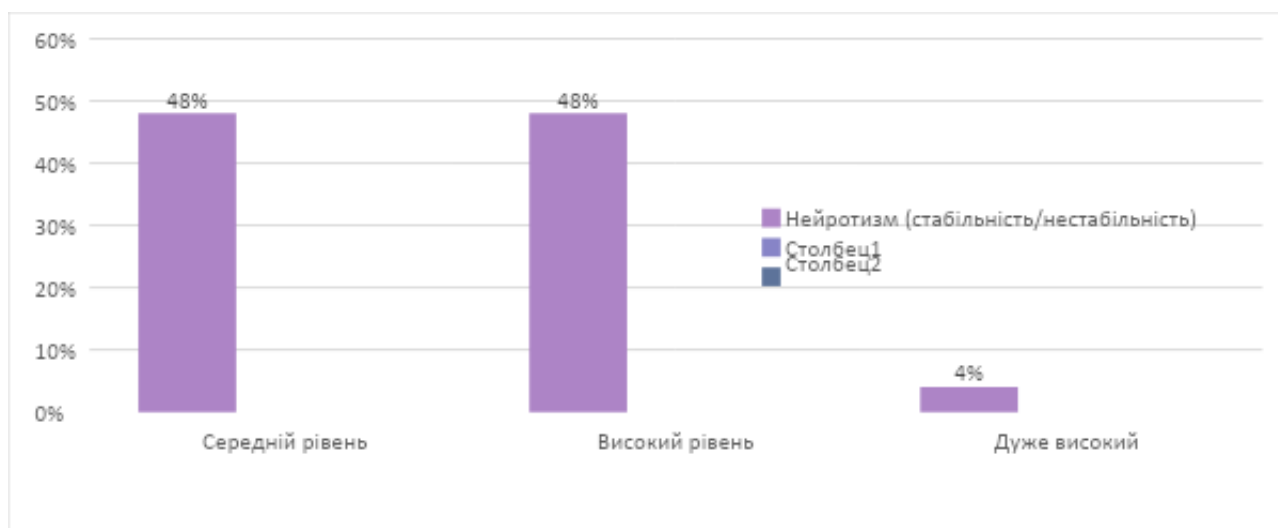


Рис. 2.9. Дослідження рівня нейротизму (тест Г.Айзенка «Ваш характер»).

В даному дослідженні було помічено, що найбільший результат це - 48%, який припадає як на середній так і на високий рівень та 4% на високий рівень нейротизму. Високий та дуже високий рівень нейротизму характеризуються надзвичайно знервованим, нестійким і погано адаптованим типом особистості, його показник становить від 13 – 24. А середній рівень характеризуються надзвичайною емоційною стійкістю, чудовою адаптованістю (показник 0 – 13). Середній рівень характерний для емоційно стабільних особистостей, а високий та дуже високий рівень, для емоційно нестабільних людей.

Емоційно стабільні особистості – це люди, які не схильні до занепокоєності, стійкі щодо зовнішніх впливів, вони викликають довіру, схильні до лідерства. Емоційно нестабільні – люди чутливі, занадто емоційні, тривожні, схильні хворобливо переживати невдачі та засмучуватися через дрібниці.

Нейротизм виражається в поганій адаптації, схильності до швидкої зміни настроїв (лабільності), почутті винності і занепокоєння, заклопотаності, депресивних реакціях, неувважності уваги, нестійкості в стресових ситуаціях. Нейротизму відповідає емоційність, імпульсивність; нерівність в контактах з людьми, мінливість інтересів, непевненість в собі, схильність до

дратівливості тощо. У осіб з високими показниками за шкалою нейротизму в несприятливих стресових ситуаціях може розвинутися невроз.

Дослідження рівня інтроверсії-екстраверсії та емоційної стабільності-нестабільності дає можливість визначити тип темпераменту і деякі риси людей, що належать до кожного з чотирьох типів темпераменту. Це можливо, якщо у людини домінує певний тип темпераменту (Рис 2.10).

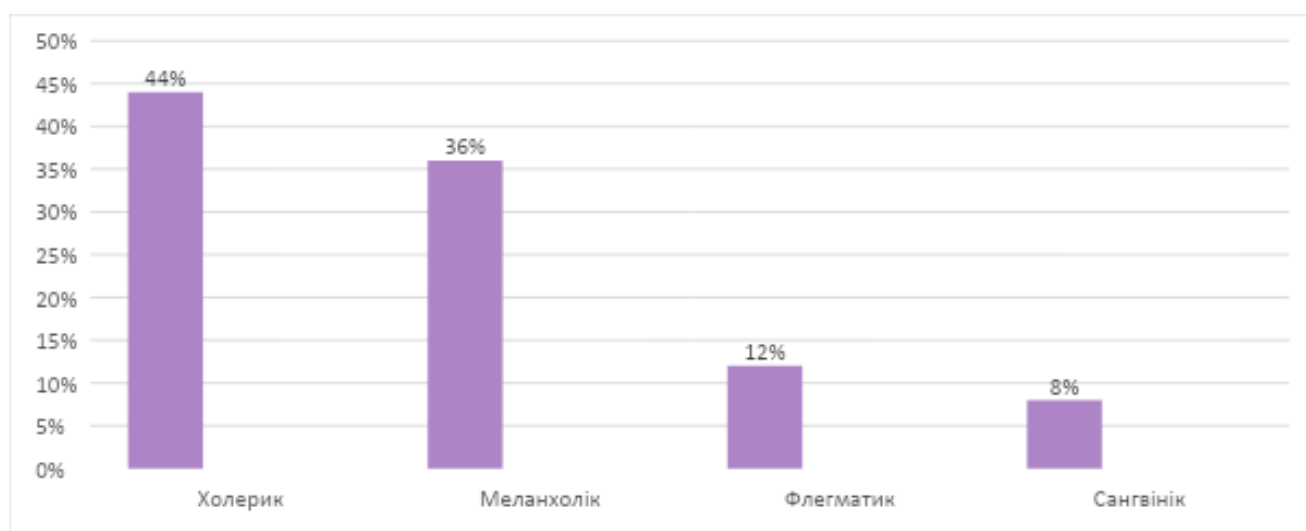


Рис. 2.10. Типи темпераменту (тест Г.Айзенка «Ваш характер»).

За результатами дослідження найбільше 44% холерик, тоді 36% меланхолік, 12% флегматик, 8% сангвінік. Ці типи темпераменту характерні для отриманих даних з екстраверсії та інтроверсії.

Холерикам властиві різкість і стрімкість рухів, сила, імпульсивність, яскрава виразність емоційних переживань. При відсутності духовного життя холеричний темперамент часто проявляється в дратівливості, нестриманості, запальності, нездатності до самоконтролю при емоційних обставинах.

Меланхолікам важко довго на чомусь зосередитися. Йому властиві стриманість і приглушеність моторики й мови, сором'язливість, нерішучість. Можуть бути хорошими трудівниками, успішно справлятися з життєвими задачами. При несприятливих умов може перетворитися на замкнутого,

боязкого, тривожного, вразливого людини, схильного до важким внутрішнім переживань таких життєвих обставин, які зовсім цього не заслуговують.

Флегматики володіють повільністю і спокоєм у діях, міміці й мови, глибиною почуттів і настроїв. Вони рідко виходять з себе, не схильні до афектів, розраховувши свої сили, доводить справу до кінця, рівний у відносинах, в міру товариський, не любить даремно базікати. Економить сили, даремно їх не витрачає.

Сангвініки швидко пристосовується до нових умов, швидко сходиться з людьми, товариський. Кілька непосидючий, потребує нових вражень, недостатньо регулює свої імпульси, не вміє суворо дотримуватися виробленого розпорядку, життя, системи в роботі.

Для детальнішого аналізу отриманих результатів ми співставили результати за методикою Г.Айзенка та дослідили шкалу щирості, яка дає змогу дізнатися наскільки респонденти були щирі у відповідях. Представлені результати на (Рис 2.11.).

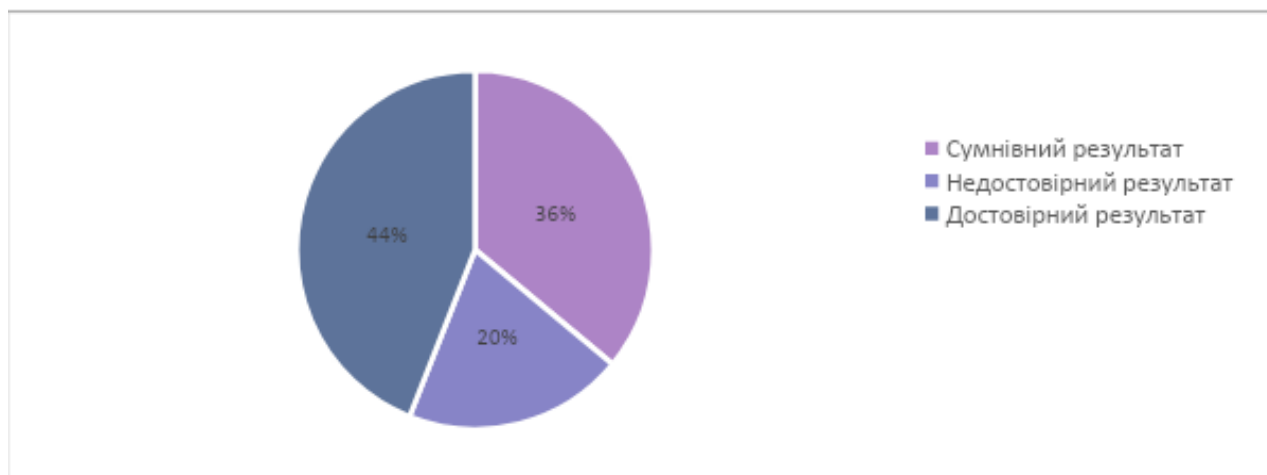


Рис. 2.11. Шкала щирості (тест Г.Айзенка «Ваш характер»).

Більшість респондентів, які становлять 44% були щирими в своїх відповідях, інші, це 36% опонентів, які мали сумніви в своїх відповідях та 20% займають ті, хто давав недостовірний результат. Нещирість у своїх відповідях може свідчити про деяку демонстративність поведінки, у прагненні здаватися

краще в очах оточуючих людей, висловлювати тільки соціально схвалювані думку.

Висновки:

У дослідженні ми вивчали комунікативні навички наших досліджуваних, вивчали рівень самоконтролю їхні негативні комунікативні установки та домінуючі стратегії психологічного захисту, дослідили рівень інтроверсії-екстраверсії та рівень нейротизму для того, щоб зрозуміти загальну характеристику комунікації наших досліджуваних.

Враховуючи мету, завдання та за результати дослідження ми можемо зробити наступні висновки:

1. Плеяда видатних науковців, таких як К. Леонгард, Г. Айзенк розширили та поглибили типологію особистості Юнга. Зокрема К. Леонгард у поняття «екстраверсія – інтроверсія» додає такі характеристики особистості як демонстративність, глибина, зосередженість, збудженість, тощо. Г. Айзенк використовуючи вчення Юнга розробив опитувальник який і був використаний у нашому дослідженні.

У подальшому наукові розвідки направленості особистості у векторах «екстраверсія –інтроверсія» рухались у напрямках: дослідження структурних компонентів особистості та взаємозв'язку із темпераментом; вплив его -спрямованості на спілкування; вплив вектора «екстраверсії – інтроверсії» на особистість у цілому.

2. При розробці інструментарію та обґрунтуванні схеми емпіричного дослідження особливостей комунікації екстравертів та інтровертів ми виходили по перше з аналізу теоретичного матеріалу враховуючи як специфіку комунікативного процесу так і особливості взаємодії які властиві екстравертам та інтровертам, по друге застосували валідні методики як для формування репрезентативної вибірки так і для

виявлення особливостей спілкування у вербальному та невербальному аспекті.

3. Порівняльний аналіз результатів емпіричного дослідження особливостей комунікації екстравертів та інтровертів дозволив виявити наступне: - виявлені як схожі типи реагування у комунікаціях так і розбіжні.

Ми можемо проаналізувати деякі відмінності у відповідях інтровертів та екстравертів. Порівнюючи відповіді на деякі запитання екстравертів та інтровертів можна дійти наступних висновків:

1. на питання: «Чи часто ви відчуваєте потяг до нових вражень?» більшість екстравертів дають позитивну відповідь. Більша частина інтровертів, навпаки, дали відповідь «ні»
2. питання про те, чи швидко зазвичай досліджуваний діє і говорить також має розбіжності у відповідях, 5 із 6 екстравертів відповіли «так», і всі інтроверти дали відповідь «ні», що є підтвердженням розбіжностей і в психологічних особливостях цих двох типів;
3. більша частина інтровертів почувають себе неспокійно у великій компанії, на відміну від екстравертів.
4. при знайомстві з протилежною статтю більшість екстравертів не відчувають почуття сором'язливості на відміну від інтровертів;
5. відповідаючи на питання: «Чи вірно, що Ви неквапливі у своїх діях?» більша частина екстравертів дали відповідь ні, порівнюючи із відповідями інтровертів.

У відповідях на питання опитувальника можна простежити не тільки розбіжності між цими двома типами особистості, але й знайти деякі спільні риси для них:

- у обох групах респондентам приємніше спілкуватись із людьми з якими у них дружні відносини;
- як екстраверти, так і інтроверти надають перевагу прямому контакту очей при спілкуванні;

- як інтровертам, так і екстравертам неприємно знаходитись в компаніях, де можуть жартувати один над одним;
- показник рівня розвитку комунікативних схильностей у більшості респондентів знаходиться на середньому рівні;
- як і екстраверти так і інтроверти більш спокійні, розслаблені коли спілкуються у колі родини (розслаблена поза);
- використовують жести для опису предметів, відношення до ситуацій;
- спілкуючись із рідними, як екстраверти, так і інтроверти надають перевагу позиції «обличчям до обличчя»;
- при спілкуванні з родиною як екстраверти, так і інтроверти, спілкуючись, вважають доречним говорити достатньо швидко;
- як екстраверти, так і інтроверти вважають доречним знаходитись дуже близько до свого співрозмовника при спілкуванні з родичами. Тобто при спілкуванні з рідними розбіжності у проявах комунікативного процесу мінімізуються.

Особливості комунікації екстравертів та інтровертів:

- більшість розбіжностей стосується невербального компоненту міжособистісного спілкування;
- інтроверти почувають себе неспокійно у великих компаніях
- статистично значущі відмінності виявлені у таких структурних компоненти невербальної комунікації: тактика, поза, жести, екстра і паралінгвістика а також у проксеміці. У цілому екстраверти схильні ближче розташовуватись до співрозмовника, вони частіше виражають свої емоції через жести, значно частіше торкаються співрозмовника та беруть за руку, частіше знаходяться у розслабленій позі при спілкуванні та говорять більш голосно.

Отже, можна зробити висновок, що припущення про зв'язок між типом особистості та її особливостями прояву комунікації доведене. Зробивши

якісний аналіз результатів досліджуваних, ми дійшли висновку, що у відповідях екстравертів та інтровертів існують як спільні риси, так і розбіжності. Отже, вони є підтвердженням їх психологічних особливостей ,а саме: екстраверти-активні, відкриті, здатні швидко діяти, а інтроверти – зосередженість на своєму внутрішньому стані, сором'язливі при знайомстві з іншими людьми.

Список використаної літератури

1. Юнг К. Г. Психологические типы / К. Г. Юнг. – М. : АСТ, 1998. – 480 с.
2. Суханов В.Ю., 2017. Властивість темпераменту «Інтроверсія– Екстраверсія»: Основи класифікації та психологічна сумісність. 179 с.
3. Леонгард К. Акцентуированные личности // Психология индивидуальных различий. Тексты / Ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, В. Я. Романова. – М.: ЧеРо, МПСИ, 2006. – С. 585-663.
4. Сабліна Н. В. Актуальні проблеми психології. Том V. Випуск 17. 111 с.
5. Інтернет джерела. Вікіпедія
6. <https://ukrtextbook.com/zagalna-psixologiya-pavelkiv-r-v/zagalna-psixologiya-pavelkiv-r-v-tema-1-temperament.html>
7. Інтернет джерела
8. Юнг К. Г. Психологические типы / К. Г. Юнг. – М. : АСТ, 1998. – 480 с.
9. Батаршев А. В. Темперамент и характер: психологическая диагностика / А. В. Батаршев. – М. : Владос-Прес, 2001. – 336 с.
- 10.Корягина Н. А. Психология общения : учебник / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. – М. : Юрайт, 2018. – 437 с.
- 11.Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии / Б. Ф. Ломов. – М. : Наука, 1984. – 445 с.

12. Інтернет джерела.

13. <https://buklib.net/books/36740/>

14.

https://www.eduget.com/news/chomu_introverti_stayut_efektivnimi_liderami-198

1

15. <https://platforma-msb.org/ekstraverty-u-biznesi-chogo-chekaty/>

Додаток 1

«Діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні» В. В.

Бойко

Інструкція:

Для визначення властивої вам стратегії психологічного захисту в діловому і міжособистісному спілкуванні в кожному питанні виберіть той варіант відповіді, який найбільше підходить вам або краще характеризує вашу поведінку у цій ситуації.

Тестовий матеріал

- 1. Знаючи себе, ви можете сказати:
 - а) я скоріше людина миролюбна, поступливий;
 - б) я скоріше людина гнучка, здатний обходити гострі ситуації, уникати конфліктів;

- о в) я скоріше людина, що йде безпосередньо, безкомпромісний, категоричний.
- 2. Коли ви подумки з'ясовуєте відносини зі своїм кривдником, то найчастіше:
 - о а) шукаєте спосіб примирення;
 - о б) обмірковуєте спосіб не мати з ним справ;
 - о в) роздумуєте про те, як його покарати або поставити на місце.
- 3. У спірній ситуації, коли партнер явно не намагається або не хоче вас зрозуміти, ви найімовірніше:
 - о а) будете спокійно домагатися того, щоб він вас зрозумів;
 - о б) постараетесь згорнути спілкування з ним;
 - о в) будете гарячкувати, ображатися або злитися.
- 4. Якщо захищаючи свої важливі інтереси, ви відчуєте, що можете посваритися з гарною людиною, то:
 - о а) підете на значні поступки;
 - о б) відступите від своїх домагань;
 - о в) будете відстоювати свої інтереси.
- 5. У ситуації, де вас намагаються скривдити або принизити, ви швидше за все:
 - о а) постараетесь заpastися терпінням і довести справу до кінця;
 - о б) дипломатичним чином підете від контактів;
 - о в) дасте гідну відсіч.
- 6. У взаємодії з владним і в той же час несправедливим керівником ви:
 - о а) зможете співпрацювати в ім'я інтересів справи;
 - о б) постараетесь якомога менше контактувати з ним;
 - о в) будете пручатися його стилю, активно захищаючи свої інтереси.
- 7. Якщо вирішення питання залежить тільки від вас, але партнер зачепив ваше самолюбство, то ви:

- o а) підете йому назустріч;
 - o б) підете від конкретного рішення;
 - o в) вирішите питання не на користь партнера.
- 8. Якщо хтось із друзів час від часу буде дозволяти собі образливі випадки на вашу адресу, то ви:
 - o а) не станете надавати цьому особливого значення;
 - o б) постараетесь обмежити або припинити з ним контакти;
 - o в) всякий роздасте гідну відсіч.
- 9. Якщо у партнера є претензії до вас і він при цьому роздратований, то вам звичніше:
 - o а) перш заспокоїти його, а потім реагувати на претензії;
 - o б) уникнути з'ясування відносин з партнером, що знаходяться в такому стані;
 - o в) поставити його на місце або перервати.
- 10. Якщо хто-небудь з колег стане розповідати вам про те погане, що говорять про вас інші, то ви:
 - o а) тактовно вислухаєте все до кінця;
 - o б) пропустите повз вух;
 - o в) перервете розповідь на півслові.
- 11. Якщо партнер занадто проявляє напористість і хоче одержати вигоду за ваш рахунок, то ви:
 - o а) підете на поступки заради миру;
 - o б) збочите з остаточного рішення в розрахунку на те, що партнер заспокоїться і тоді ви повернетесь до питання;
 - o в) однозначно дасте зрозуміти партнерові, що він не отримає вигоди за ваш рахунок.
- 12. Коли ви маєте справу з партнером, який діє за принципом "урвати побільше", то ви:

- o а) терпляче домагаєтеся своїх цілей;
 - o б) волієте обмежити взаємодію з ним;
 - o в) рішуче ставите такого партнера на місце.
- 13. Маючи справу з нахабнуватою особистістю, ви:
 - o а) знаходите до неї підхід за допомогою терпіння і дипломатії;
 - o б) зводите спілкування до мінімуму;
 - o в) дієте тими ж методами.
- 14. Коли сперечальник налаштований до вас вороже, ви зазвичай:
 - o а) спокійно і терпляче долаєте його настрій;
 - o б) йдете від спілкування;
 - o в) осідає його або відповідаєте тим же.
- 15. Коли вам задають неприємні, підколупує питання, ви найчастіше:
 - o а) спокійно відповідаєте на них;
 - o б) йдете від прямих відповідей;
 - o в) "заводитеся", втрачаєте самовладання.
- 16. Коли виникають гострі розбіжності між вами і партнером, то це найчастіше:
 - o а) змушує вас шукати вихід з положення, знаходити компроміс, йти на поступки;
 - o б) спонукає згладжувати протиріччя, що не підкреслювати відмінності в позиціях;
 - o в) активізує бажання довести свою правоту.
- 17. Якщо партнер виграє в суперечці, вам звичніше:
 - o а) привітати його з перемогою;
 - o б) зробити вигляд, що нічого особливого не відбувається;
 - o в) "битися до останнього патрона".
- 18. У випадках, коли відносини з партнером знаходять конфліктний характер, ви взяли собі за правило:

- о а) "мир за всяку ціну" - визнати свою поразку, принести вибачення, піти назустріч побажанням партнера;
 - о б) "пас убік" - обмежити контакти, піти від суперечки;
 - о в) "розставити крапки над" і "" - з'ясувати вага розбіжності, неодмінно знайти вихід із ситуації.
- 19. Коли конфлікт стосується ваших інтересів, то вам найчастіше вдається його вигравати:
 - о а) завдяки дипломатії та гнучкості розуму;
 - о б) за рахунок витримки і терпіння;
 - о в) за рахунок темпераменту та емоцій.
- 20. Якщо хто-небудь з колег навмисно зачепить ваше самолюбство, ви:
 - о а) м'яко і коректно зробите йому зауваження;
 - о б) не станете загострювати ситуацію, зробите вигляд, ніби нічого не сталося;
 - о в) дасте гідну відсіч.
- 21. Коли близькі критикують вас, то ви:
 - о а) приймаєте їхні зауваження із вдячністю;
 - о б) намагаєтеся не звертати на критику увагу;
 - о в) дратуєтеся, чините опір.
- 22. Якщо хто-небудь із рідних чи близьких говорить вам неправду, ви зазвичай віддасте перевагу:
 - о а) спокійно і тактовно домагатися істини;
 - о б) зробити вигляд, що не помічаєте брехня, обійти неприємний оборот справи;
 - о в) рішуче вивести брехуна на чисту воду.
- 23. Коли ви роздратовані, нервуете, то найчастіше за все:
 - о а) шукаєте співчуття, розуміння;
 - о б) усамітнюєтеся, щоб не проявити свій стан на партнерах;

- в) на кому-небудь відіграватися, шукаєте "цапа відбувайла".
- 24. Коли хтось із колег, менш гідний і здатний, ніж ви, одержує заохочення начальства, ви:
 - а) радієте за колегу;
 - б) не надаєте особливого значення факту;
 - в) турбуєтеся, засмучуєтеся або зліться.

ПІДРАХУНОК БАЛІВ

Для визначення властивої вам стратегії психологічного захисту в спілкуванні з партнерами треба підрахувати суму відповідей кожного типу:

- • варіант "а" - миролюбність;
- • варіант "б" - уникнення;
- • варіант "в" - агресія.

Чим більше відповідей того або іншого типу, тим виразніше виражена відповідна стратегія психологічного захисту. Якщо ж їх кількість приблизно однаково, значить, в контакті з партнерами ви активно використовуєте різні захисту своєї суб'єктивної реальності.

Додаток 2

«Діагностики комунікативної установки» В. В. Бойко

Інструкція

Вам треба прочитати кожне із запропонованих нижче суджень і відповісти «так» або «ні», висловлюючи згоду або незгоду з ними. Рекомендуємо скористатися аркушем паперу, на якому фіксується номер питання і ваша відповідь; потім по

ходу подальших наших пояснень звертайтеся до свого запису. Будьте уважні і щирі.

Текст опитувальника:

- Мій принцип у відносинах з людьми: довіряй, але перевіряй.
- Краще думати про людину погано і помилитися, ніж навпаки (думати добре і помилитися).
- Високопосадовці, як правило, спритники і хитруни.
- Сучасна молодь розучилася відчувати глибоке почуття любові.
- З роками я став більш замкнутим, тому що часто доводилося розплачуватися за свою довірливість.
- Практично в будь-якому колективі присутній заздрість або подсиживание.
- Більшість людей позбавлене почуття співчуття до інших.
- Більшість працівників на підприємствах і в установах намагається прибрати до рук все, що погано лежить.
- Підлітки в більшості своїй сьогодні виховані гірше, ніж коли б то не було.
- У моєму житті часто зустрічалися цинічні люди.
- Буває так: робиш добро людям, а потім шкодуєш про це, тому що вони платять невдячністю.
- Добро має бути з кулаками.
- З нашим народом можна побудувати щасливе суспільство в недалекому майбутньому.
- Нерозумних навколо себе бачиш частіше, ніж розумних.
- Більшість людей, з якими припадає мати справу з відносин, розігрують з себе порядних, але по суті вони інші.
- Я дуже довірлива людина.
- Мають рацію ті, хто вважає: треба більше боятися людей, а не звірів.
- Милосердя в нашому суспільстві в найближчому майбутньому залишиться ілюзією.

- Наша дійсність робить людину стандартним, безликим.
- Вихованість в моєму оточенні - рідкісне якість.
- Практично я завжди зупиняюся, щоб дати на прохання перехожого жетон для телефону-автомата в обмін на гроші.
- Більшість людей піде на аморальні вчинки заради особистих інтересів.
- Люди, як правило, безініціативні в роботі.
- Люди похилого віку в більшості показують свою озлобленість кожному.
- Більшість людей на роботі люблять попліткувати один про одного.

Обробка і інтерпретація результатів:

Ознаки негативної установки

- Завуальована жорстокість у відносинах до людей, в судженнях про них.

Про завуальованій жорстокості у ставленні до людям свідчать наступні варіанти відповідей (в дужках вказується кількість балів, що нараховуються за відповідний варіант): 1 - так (3), 6 - так (3), 11 - так (7), 16 - немає (3), 21 - немає (4).

Максимально можна набрати 20 балів. Чим більше балів, тим виразніше виражена завуальована жорстокість у ставленні до людей.

- Відкрита жорстокість у відносинах до людей. Особистість не приховує і не пом'якшує свої негативні оцінки і переживання з приводу більшості оточуючих: висновки про них різкі, однозначні і зроблені, можливо, назавжди. Про відкритою жорстокості слід судити з таких питань з опитувальника: 2 - так (9), 7 - да (8), 12 - так (10), 17 - так (10), 22 - так (8).
- Обґрунтований негативізм в судженнях про людей. Такий виражається в об'єктивно обумовлених негативних висновках про деякі типи людей і окремих сторонах взаємодії.

Обґрунтований негативізм виявляється в таких питаннях і варіантах відповідей: 3 - так (1), 8 - да (1), 13 - немає (1), 18 - так (1), 23 - так (1). Максимальне число балів - 5.

- Бурчання. Схильність робити необґрунтовані узагальнення негативних фактів в області взаємин з партнерами й у спостереженні за соціальною дійсністю. Про наявність такого компонента в негативній установці свідчать наступні питання з опитувальника: 4 - так (2), 9-да (2), 14 -так (2), 19 - так (2), 24 - так (2). Максимальна кількість балів - 10.
- Негативний особистий досвід спілкування з оточуючими. Даний компонент установки показує, якою мірою вам щастило в житті на найближче коло знайомих і партнерів по спільній діяльності (в попередніх показниках оцінювалися швидше загальні ситуації). Про негативне особистому досвіді контактів свідчать питання: 5 - так (5), 10 - так (5), 15 - так (5), 20 - так (4), 25 - так (1). Максимальна кількість балів - 20.

Аналіз результатів:

Загальний показник комунікативної установки (ЗКУ) має діапазон від 0 до 100 балів.

Вирахуйте відсотки та занесіть їх у таблицю:

Показники	Максимум балів	Отримані бали	Відсоток від максимуму
Завуальована жорстокість	20		
Відкрита жорстокість	45		

Обґрунтований негативізм	5		
Буркотіння	10		
Негативний досвід спілкування	20		
Усього:	100		

Відповідно досліджувані, які отримали від 0 до 33 балів, мають толерантний рівень ЗКУ, від 34 до 66 балів – середній рівень ЗКУ, від 67 до 100 балів – інтолерантний рівень ЗКУ.

Додаток 3

Методика «Вивчення рівня самоконтролю в спілкуванні» М.Снайдера.

Уважно прочитайте десять пропозицій, що описують реакції на деякі ситуації. Кожне з них ви повинні оцінити як вірно чи невірно стосовно до себе. Якщо пропозиція здається вам вірною чи переважно вірною, поставте поруч з порядковим номером букву "У", якщо невірною чи переважно невірною - букву "Н".

1. Мені здається важким мистецтво копіювати звички інших людей.
2. Я б, мабуть, міг зваляти дурня, щоб привернути увагу чи побавити навколишніх.
3. З мене міг би вийти непоганий актор.
4. Іншим людям здається, що я переживаю щось більш глибоко, чим це є насправді .

5. У компаніях я рідко виявляюся в центрі уваги.
6. У різних ситуаціях і в спілкуванні з різними людьми я часто поведжуся зовсім порізно.
7. Я можу відстоювати тільки те, у чому я щиро переконаний.
8. Щоб процвітати в справах і у відносинах з людьми, я намагаюся бути таким, яким мене очікують бачити.
9. Я можу бути дружелюбним з людьми, яких я не виношу.
10. Я не завжди такий, який здаюся.

Люди з високим комунікативним контролем, по Снайдеру, постійно стежать за собою, добре знають, де і як поводитися, керують вираженням своїх емоцій. Разом з тим, у них утруднена спонтанність самовираження, вони не люблять непрогнозованих ситуацій. Їхня позиція: "Я такий, який я є в даний момент". Люди з низьким комунікативним контролем більш безпосередні і відкриті, у них більш стійке "Я", мало піддане змінам у різних ситуаціях.

Підрахунок результатів: по одному балі нараховується за відповідь "Н" на питання 1,5 і 7 і за відповідь "В" на всі інші. Підрахуйте суму балів. Якщо Ви щиро відповідали на питання, то про Вас, очевидно, можна сказати наступне:

0-3 бала - у Вас низький комунікативний контроль. Ваше поведження стійке, і Ви не вважаєте потрібним змінюватися в залежності від ситуацій. Ви здатні до щирого саморозкриття в спілкуванні. Деякі вважають Вас "незручним" у спілкуванні через вашу прямолінійність.

4-6 балів - у Вас середній комунікативний контроль, Ви щирі, але не стримані у своїх емоційних проявах, вважаєтеся у своєму поведженні з оточуючими людьми.

7-10 балів - у Вас високий комунікативний контроль. Ви легко входите в будь-яку роль, гнучко реагуєте на зміну ситуації, добре відчуваєте і навіть у стані передбачати враження, що Ви робите на навколишніх.

Додаток 4.

Проведення дослідження Тест Г. Айзенка "Ваш характер"

Дати відповіді на питання, ставлячи "так" (+) у випадку позитивної відповіді, "ні" (-) – у випадку негативної.

Зміст тверджень

Так

Ні

1. Ви часто відчуваєте потяг до нових вражень, потребу пережити сильні відчуття?
2. Ви часто потребуєте друзів, які зможуть вас зрозуміти, підтримати, поспівчувати?
3. Ви вважаєте себе безтурботною людиною?
4. Вам дуже важко відмовитися від своїх намірів?
5. Ви обмірковуєте свої справи не поспішаючи і вважаєте за краще почекати, перш ніж діяти?
6. Ви завжди дотримуєтеся своїх обіцянок, навіть якщо це вам не вигідно?
7. У вас часто бувають спади і піднесення настрою?
8. Ви швидко дієте й говорите і не витрачаєте багато часу на обмірковування?
9. У вас виникало коли-небудь почуття, що ви нещасна людина, хоча ніякої поважної причини для цього не було?
10. Ви здатні побитися об заклад на будь-що?

11. Ви ніяковієте, коли прагнете познайомитися з людиною протилежної статі, яка вам до вподоби?
12. Чи буває так, що, розгнівавшись, ви втрачаєте витримку?
13. Ви часто дієте необмірковано, спонтанно, під впливом моменту?
14. Вас часто непокоїть думка про те, що вам не варто було щось робити чи казати?
15. Вам цікавіше читати книги, ніж спілкуватися із людьми?
16. Вас легко образити?
17. Ви любляете часто бувати в компанії?
18. Вам спадає на думку таке, чим не хотілося б ділитися з іншими людьми?
19. Чи правда, що інколи ви настільки сповнені енергією, що все “горить” у руках, а інколи відчуваєте сильну млявість?
20. Ви прагнете обмежити коло своїх знайомств кількома найближчими друзями?
21. Ви багато мрієте?
22. Коли на вас кричать, ви відповідаєте в такий самий спосіб?
23. Вас часто гнітить почуття провини?
24. Всі ваші звички позитивні та бажані?
25. Ви здатні дати волю почуттям і добре повеселитися в галасливій компанії?
26. Чи можна сказати, що нерви у вас часто бувають вкрай напруженими?
27. Вас вважають людиною жвавою і веселою?
28. Після того, як справу зроблено, ви часто повертаєтесь до неї подумки і вважаєте, що могли б зробити краще?
29. Ви зазвичай мовчазні та стримані, коли знаходитесь серед людей?
30. Ви передаєте плітки?
31. У вас буває безсоння від напливу хаотичних думок?

32. Вам простіше і легше прочитати те, що вас цікавить, у книзі, навіть коли про це легко дізнатись у друзів?
33. Чи буває у вас сильне серцебиття не через фізичні причини?
34. Вам подобається робота, яка вимагає пильної уваги?
35. У вас бувають напади тремтіння?
36. Ви завжди говорите про знайомих людей тільки добре навіть тоді, коли впевнені, що вони про це не дізнаються?
37. Вам неприємно бувати в компанії, де постійно кепкують один з одного?
38. Чи правда, що ви дратівливі?
39. Вам подобається робота, яка вимагає швидких дій?
40. Вам часто не дають спокою думки про різні неприємності, які могли б статися?
41. Ви неквапливі в рухах?
42. Ви коли-небудь запізнювалися на побачення чи на роботу?
43. Ви часто бачите страшні сновидіння?
44. Чи правда, що ви так любляєте поговорити, що ніколи не пропустите нагоди поспілкуватися з незнайомою людиною?
45. Вас непокоять які-небудь болі?
46. Вас засмутило би, якби ви довго не могли бачитися зі своїми друзями?
47. Ви можете назвати себе нервовою людиною?
48. Чи є серед ваших знайомих такі, котрі вам явно не подобаються?
49. Ви могли б сказати, що ви – впевнена в собі людина?
50. Вас зачіпає критика ваших вад або роботи?
51. Вам важко отримувати справжнє задоволення від вечірки?
52. Вас непокоїть почуття, що ви чимось гірші від інших?
53. Ви легко можете внести пожвавлення в нудну компанію?
54. Чи буває так, що ви говорите про щось, на чому зовсім не розумієтесь?
55. Ви піклуєтесь про власне здоров'я?

56. Ви полюбляєте кепкувати з інших?

57. Ви страждаєте від безсоння?

Необхідно за кожним показником знайти суму балів, нараховуючи по одному балу за кожну відповідь, яка збігається з ключем.

2.1. Опрацювати результати за шкалою “Щирість”.

Ключ до тесту за шкалою “щирість”: відповіді “так” на запитання 6, 24, 36; відповіді “ні” на запитання 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Якщо цей показник перевищує 5 балів, то можна стверджувати, що ви, на жаль, не були щирі у відповідях на запитання тесту.

Відзначимо, що в даному разі мова йде тільки про міру щирості у відповідях на запитання тесту, але ні в якому разі не про нещирість як особистісну характеристику.

2.2. Опрацювати результати за шкалою “інтроверсія- екстраверсія”.

Ключ до тесту за шкалою “інтроверсія-екстраверсія”: відповіді “так” на запитання 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56; відповіді “ні” на запитання: 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Показник “інтроверсія-екстраверсія” характеризує індивідуально-психологічну орієнтацію людини на світ зовнішніх об’єктів (екстраверсія), або на внутрішній суб’єктивний світ (інтроверсія).

2.3. Опрацювати результати за шкалою “Емоційна стабільність -нестабільність”.

Ключ до тесту за шкалою “емоційна стабільність-нестабільність”: відповіді “так” на запитання 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57; відповіді “ні” не враховуються.

