**ВСТУП**

**Актуальність теми дослідження.** Спілкування являється важливою частиною життя людини з самого дитинства. Спочатку дитина спілкується лише з членами родини, з віком коло її спілкування розширюється, сюди починають входити діти з дитячого садочку, однокласники, друзі, одногрупники, колеги і т.д. Жодна спільна діяльність не може відбуватись без спілкування між її учасниками. За допомогою спілкування особистість встановлює контакт з оточуючими людьми, передає та отримує від них інформацію, може здійснювати вплив на оточуючих.

Актуальність теми дослідження пов’язана з тим, що сфера спілкування набуває особливої значущості у юнацькому та студентському віці, оскільки цей віковий період являється початком самостійного відповідального життя, а здатність до ефективного неконфліктного спілкування є важливим показником соціально-професійного статусу майбутнього спеціаліста. На здатність особистості будувати ефективний діалог впливають різні особистісні якості, значна частина яких пов’язана з її самооцінкою. Активна розробка питання впливу самооцінки на здатність особистості до ефективного неконфліктного спілкування в юнацькому та студентському віці дозволить зробити процес формування висококваліфікованого спеціаліста та всебічно розвиненого члена суспільства більш продуктивним.

Соціально-психологічні особливості студентського віку, а зокрема особливості самооцінки та сфери спілкування вивчали як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Велика заслуга в дослідженні даного питання належить Б. Г. Ананьєву. Саме науково-дослідній школі Б. Г. Ананьєва належить постановка проблеми студентства як особливої соціально-психологічної та вікової категорії та специфічної спільності людей, організаційно об’єднаних інститутом вищої освіти. Вчений стверджував, що студентський вік являється сенситивним періодом для розвитку основних соціогенних потенцій людини. В працях вченого в загальнотеоретичному і методологічному аспектах проаналізовано питання про становлення самосвідомості і самооцінки в контексті розвитку особистості. Поняття «спілкування» Б. Г. Ананьєвим розглядалось як один з різновидів людської діяльності.

Юнацький вік у вітчизняній психології вивчається з позицій вчення Л. С. Виготського про значення соціальної ситуації розвитку та провідної діяльності у розвитку особистості. Л. С. Виготський вперше не включив юнацький вік до дитячого віку і зазначив, що вік від 18 до 25 років становить початкову ланку в ланцюзі дорослих віків. Самооцінку вчений розглядав як компонент самосвідомості особистості в концепції діяльності і спілкування. Спілкування Л. С. Виготський розглядав як обмін думками, почуттями та переживаннями.

Зарубіжний психолог Р. Бернс розглядав самооцінку як емоційний компонент Я-концепції пов’язаний зі ставленням особистості до себе або окремих своїх якостей. Вчений також визначив, що особистість інтерпретує свої дії та дії інших у конкретних ситуаціях відповідно до своєї самооцінки.

Дослідження динаміки самооцінки і міжособистісних відносин в студентському колективі А. М. Ахмедханова дозволили йому зробити висновок про те, що самооцінка змінюється в ході спілкування. Він встановив, що позитивні зміни в міжособистісних відносинах позитивно впливають на самооцінку студентів.

Дослідження Є. Є. Сапогової показують, що спілкування з однолітками вирішує цілий ряд специфічних завдань. Отримані дані дозволяють дослідниці стверджувати, що спілкування в студентському віці являється засобом засвоєння ролей та статусів в соціальному середовищі.

Аналіз літератури за темою дослідження дозволяє стверджувати, що досліджень проблеми впливу самооцінки на здатність особистості до ефективного неконфліктного спілкування в юнацькому та студентському віці явно недостатньо. Велику кількість вітчизняних та зарубіжних досліджень було присвячено темам особливостей юнацтва та студентства, самооцінки та спілкування, проте досліджень, в яких всі вищеназвані категорії досліджувались у взаємозв’язку дуже мало. Згідно з цим, наразі існує необхідність поглиблення та систематизації вже існуючих знань з питання впливу самооцінки на здатність особистості до ефективного неконфліктного спілкування у юнацькому та студентському віці.

**Об’єкт дослідження** – ефективне неконфліктне спілкування у юнаків та студентської молоді.

**Предмет дослідження** – вплив самооцінки на здатність до ефективного неконфліктного спілкування у юнацькому та студентському віці.

**Мета дослідження** полягає в теоретичному обґрунтуванні та емпіричному дослідженні впливу самооцінки на здатність особистості до ефективного неконфліктного спілкування.

На підставі визначеної мети сформульовано наступні **завдання дослідження:**

1. Виявити основні підходи до розробки проблеми ефективного неконфліктного спілкування у юнацькому та студентському віці.
2. Проаналізувати соціально-психологічний зміст юнацького та студентського віку, соціальну ситуацію розвитку та провідну діяльність цього періоду.
3. Охарактеризувати особливості ефективного неконфліктного спілкування у юнацькому та студентському віці та визначити особливості впливу самооцінки на здатність до ефективного неконфліктного спілкування у юнаків та студентської молоді.
4. Підібрати методики та провести дослідження впливу самооцінки на здатність до ефективного неконфліктного спілкування у юнацькому та студентському віці.
5. На основі результатів констатувального експерименту розробити практичні рекомендації щодо розвитку здатності до ефективного неконфліктного спілкування у юнаків та студентської молоді з низьким рівнем самооцінки.

**Методологічною та теоретичною основою дослідження стали:** вихідні положення антропологічної психології особистості та теорії індивідуальності (Б. Г. Ананьєв), вчення про соціальну ситуацію розвитку (Л. С. Виготський), теорії провідної діяльності (Л. С. Виготський, О. М. Леонтьєв, С. Л. Рубінштейн), теорії розвитку вищих психічних функцій (Л. І. Божович, Л. С. Виготський, Д. Б. Ельконін, О. М. Леонтьєв та ін.), принципи системного підходу (Б. Г. Ананьєв, К. К. Платонов, В. О. Сластьонін), принципи діяльнісного підходу (О. М. Леонтьєв, С. Л. Рубінштейн,), теорії провідної діяльності (О. М. Леонтьев, С. Л. Рубінштейн), концепції становлення особистості в онтогенезі (Л. І. Божович, Л. С. Виготський, Д. Б. Ельконін, О. М. Леонтьєв, А. О. Реан, С. Л. Рубінштейн та ін.), теорії детермінізму (Б. Г. Ананьєв, О. М. Леонтьєв, С. Л. Рубінштейн та ін.), теорії вікової психології (А. О. Реан, Д. Й. Фельдштейн та ін.), теорія символічного інтеракціоналізму (Ч. Х. Кулі, Дж. Г. Мід), теорія комунікативних стилів (В. Сатир), науково-психологічні уявлення про становлення самосвідомості і самооцінки в контексті розвитку особистості (Б. Г. Ананьєв, Л. І. Божович, О. М. Леонтьєв, С. Л. Рубінштейн, А. Г. Спіркін, В. В. Столін, І. І. Чеснокова та ін.), науково-психологічні уявлення про самооцінку як компонент Я-концепції (Р. Бернс, У. Джеймс, С. Куперсміт, та ін. ), дослідження соціально-психологічних особливостей студентських груп та міжособистісної взаємодії в них (О. В. Андріанова, А. М. Ахмедханов, Ю. О. Бохонкова, Я. Л. Коломинський, М. Ю. Кондратьєв, Ю. М. Кондратьєв, О. Б. Крушельницька, К. К. Платонов, Є. Є. Сапогова, Ю. В. Сербін, В. І. Слободчиков, та ін.).

**Методи (методики) дослідження:**

* *теоретичні*: аналіз наукової літератури з проблеми дослідження;
* *емпіричні*: бесіда, спостереження, констатувальний експеримент, тестування (тест-опитувальник для визначення рівня самооцінки (С. В. Ковальов), методика «Шкала емоційного відгуку» (А. Меграбян, модифікація Н. Епштейна), методика «Спрямованість особистості в спілкуванні» (С. Л. Братченко), методика «Діагностика комунікативної толерантності» (В. В. Бойко));
* *методи математичної обробки даних*.

**Теоретичне значення дослідження** полягає в розкритті та систематизації теоретичних уявлень з проблеми впливу самооцінки на здатність особистості до ефективного неконфліктного спілкування у юнацькому та студентському віці. Результати проведеного дослідження також допоможуть поглибити та доповнити вже наявні знання про особливості юнацького та студентського віку, вплив самооцінки на різні сторони особистості та різноманітні сфери її життя, особистісні якості, які мають значний вплив на здатність людини будувати ефективний діалог з оточуючими.

**Практичне значення дослідження** полягає в обґрунтуванні методологічних основ та методичного інструментарію для вивчення особливостей юнацького та студентського віку, дослідженні впливу самооцінки на здатність особистості до ефективного спілкування в цьому віці. Результати дослідження можуть бути використані при викладанні курсів вікової, педагогічної, соціальної психології, психології конфлікту,а також в роботі психолога, психолога-консультанта та, загалом, психологічної служби закладу вищої освіти та центрів медіації, що формують діалоги порозуміння. Розроблені практичні рекомендації можуть бути використані з метою психологічної корекції або психологічної профілактики в студентських групах.

**РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО НЕКОНФЛІКТНОГО СПІЛКУВАННЯ У ЮНАЦЬКОМУ ТА СТУДЕНТСЬКОМУ ВІЦІ**

**1.1. Аналіз літератури за проблемою дослідження у вітчизняній та зарубіжній психології**

Науково-дослідна школа Б. Г. Ананьєва висунула проблему студентського віку, як особливої соціально-психологічної і вікової категорії та специфічної спільності людей, організаційно об’єднаних навчанням у ЗВО. Цей період являється особливим періодом в житті кожної особистості і характеризується більше, як початок ланцюга зрілих віків, ніж як заключна ланка в ланцюзі періодів дитячого розвитку [12].

Б. Г. Ананьєв розглядає студентський віковий період як особливу стадію соціалізації індивіда. Вчений визначає, що студентський вік являється особливим для становлення особистості періодом життя, під час якого відбувається опанування багатьох соціальних функцій, виховання громадянина, спеціаліста та суспільного діяча [71, с. 42].

Б. Г. Ананьєв в своїх роботах вказував на те, що: «…У процесі індивідуального розвитку аналітична діяльність великих півкуль головного мозку прогресує, ні в якій мірі не припиняючись і не згортаючись по мірі формування складних систем його синтетичної діяльності. Більше того, саме синтетична діяльність забезпечує нібито розширене відтворення потоків інформації, її впорядкування, відбір і організацію постійної взаємодії всіх каналів зв’язку з навколишнім середовищем» [5, с. 119].

Відомі різні теорії юності. Вивчення юнацького періоду як одного з етапів еволюції організму належить біологічним теоріям юності. Представники даного напрямку стверджують, що саме біологічні процеси росту детермінують всі сторони життя людини. Увага представників соціологічних теорій юності здебільшого зосереджена на соціальних ролях, якими людині необхідно оволодіти, на формуванні ціннісних орієнтацій в цьому процесі, на тих труднощах, які пов’язані з початком трудового життя. Відповідно до цього, юність вважається важливим етапом соціалізації, на якому відбувається перехід від дитинства до відповідальної та самостійної діяльності дорослої людини. Тобто, на думку представників даного напрямку – соціальні проблеми являються передумовою індивідуально-психологічних проблем [35].

В психологічних теоріях важливе місце займає суб’єктивна сторона особистості, особливості її внутрішнього світу і самосвідомості, її вкладу як творця розвитку своєї особистості [103]. Психологічні теорії юності фіксують свою увагу на характерних рисах внутрішнього світу особистості та її самосвідомості в даний віковий період, а також на закономірностях психічної еволюції. Представники психоаналітичних теорій визначають юність, як один з етапів психосексуального розвитку людини. В цих теоріях юність розглядається, насамперед, з точки зору внутрішнього розвитку людини як індивіда та особистості. Проте, на даний розвиток великий вплив має культурне та соціальне середовище [35].

В психосоціальній теорії Е. Г. Еріксона центральною задачею даного вікового періоду являється досягнення ідентичності, формування правильного власного образу в умовах множинних виборів [103; 107]. Е. Шпрангер стверджував, що в юнацькому віці індивід гармонійно входить в об’єктивний дух епохи та культуру [11; 103].

Останнім часом в психології часто використовується поняття задач розвитку. В сфері психології юнацтва також існують свої специфічні задачі розвитку [103].

Так, Р. Дж. Хавігхерст виділяє такі вікові задачі:

* однією з найважливіших задач даного періоду є підготовка до професійної кар’єри, навчання націлене на здобуття професії;
* прийняття юнаком власної зовнішності, усвідомлення її особливостей та формування умінь продуктивно її використовувати;
* засвоєння чоловічих або жіночих ролей (формування індивідуального стилю своєї гендерної поведінки, внутрішньої гендерної позиції);
* складання більш зрілих відносин юнака з однолітками;
* юнакові необхідно завоювати не лише матеріальну, а й емоційну незалежність від батьків ;
* підготовка до одруження та сімейного життя, формування готовності прийняти на себе відповідальність, з цим пов’язану;
* побудова соціально відповідальної поведінки, підвищення рівня громадянської активності;
* формування внутрішньоособистісної системи цінностей і етичної свідомості [82, с. 148-149].

Основою для дослідження специфіки студентського віку у вітчизняній психологічній науці являється вчення Л. С. Виготського про провідну діяльність і соціальну ситуацію розвитку, та їх вплив на особливості розвитку особистості. Вітчизняна психологія у вивченні юнацького та студентського віку також спирається на поєднання соціально-психологічного підходу та обліку внутрішніх закономірностей процесу розвитку особистості. Відповідно до цього юність розглядається як перехід до особистісного самовизначення, самостійного життя, виникнення психічної, ідейної та громадянської зрілості [35].

Першим, хто не включив юнацький вік до дитячих періодів був Л. С. Виготський. Не зважаючи на те, що вчений спеціально не розглядав психологію юнацтва, він вказав на те, що з 18 до 25 років – це вже початок дорослого життя. Таким чином, на відміну від усіх попередніх концепцій та теорій, в яких юність перебувала в межах дитячих віків, вона була охарактеризована Л. С. Виготським як початок зрілості. Даний підхід продовжив розвиватись в роботах вітчизняних вчених [79].

В роботах Є. Є. Сапогової окреслені найважливіші зміни когнітивної сфери юнаків: значний розвиток теоретичного мислення та рефлексії, тяга то широких узагальнень та абстрагування, пошуки загальних закономірностей, що стоять за приватними фактами, перебільшення могутності свого інтелектуального розвитку, обізнаності та самостійності, збільшення рівня індивідуалізації в інтересах та здібностях, формування індивідуального стилю в процесі розумової діяльності [12; 85]. Значний прогрес в розвитку пізнавальної діяльності також відзначає С. Д. Смирнов: «Переважне значення в пізнавальній діяльності починає набувати абстрактне мислення, формується узагальнена картина світу, встановлюються глибинні взаємозв’язки між різними областями досліджуваної реальності» [88, c. 155].

За І. Ю. Кулагіною, центральним новоутворенням юнацького віку як періоду стабілізації особистості і вироблення світогляду стає професійне і особистісне самовизначення. Автором підкреслюється близькість поняття «самовизначення», використовуваного у вітчизняній психології, поняттю «ідентичність особистості» по Е. Г. Еріксону[12; 53, с. 168-169].

Д. Б. Ельконін та О. М. Леонтьєв в своїх вікових періодизаціях визнають навчально-професійну діяльність як провідну діяльність юнацького віку [12; 56;106]. На думку Д. І. Фельдштейна основними видами діяльності в даному віці є праця та навчання; деякі психологи роблять акцент на професійному самовизначенні [12].

Вплив самооцінки на пізнавальну діяльність людини та її місце в міжособистісних відносинах показано в роботах багатьох вітчизняних психологів. Ними також розроблено велику кількість прийомів формування та корекції рівня та стабільності самооцінки за допомогою виховних впливів на особистість. В зарубіжній психології дещо інший підхід до визначення місця самооцінки в структурі особистості. Для позначення сукупності уявлень особистості про себе зарубіжні психологи використовують термін «Я-концепція»[68].

У вітчизняній психології, відповідно до вчення Л. С. Виготського, самооцінка визначається як компонент самосвідомості. На його думку, процеси самосвідомості розвиваються та формуються в процесі спілкування з оточуючими людьми та мають опосередкований характер [23; 24]. У працях Л. І. Божович, О. М. Леонтьєва, С. Л. Рубінштейна, І. І. Чеснокової, В. В. Століна, О. Г. Спіркіна було розглянуто проблему становлення самосвідомості та самооцінки в контексті загального розвитку особистості [13; 24;55;84;91;93;102]. Відповідно до цього, самооцінка розглядається як багатогранний компонент самосвідомості, що виступає прямим вираженням оцінок оточуючих людей, які приймають участь в розвитку особистості. Дослідники характеризують самооцінку як розгорнутий в часі процес опосередкованого самопізнання, який пов’язаний з перетворенням одиничних образів в цілісне утворення (поняття власного Я) [24].

Розглядаючи структуру самооцінки, О. М. Леонтьєв додає до неї емоційний компонент та пропонує осмислити її через категорію почуття. В такому розумінні самооцінка постає як стійке емоційне ставлення, характеризується предметністю та є підсумком специфічного узагальнення емоцій [24; 55].

Зв’язок між емоційним та когнітивним компонентом в структурі самооцінки формулює І. І. Чеснокова. Вона розглядає самооцінку як узагальненні результати самопізнання та емоційно-ціннісного ставлення до себе. Загальна самооцінка, на її думку, являється синтезом окремих оцінок, в якій відбивається розуміння людиною своєї суті. Емоційно-ціннісне ставлення до себе, на її думку, являється результатом узагальнення всіх переживань пов’язаних з самосвідомістю. Результати самопізнання та емоційно-ціннісне ставлення до себе закріплюються в самооцінці, яка, в свою чергу, стає одним з регуляторів поведінки людини [24; 102, с. 108-109]. У роботах В. В. Століна, І. І. Чеснокової, С. Р. Пантілєєва та ін. самооцінка є центральною ланкою самосвідомості, що виконує, перш за все, регуляторні функції в поведінці [24].

На думку С. Л. Рубінштейна, самооцінка не лише виражає фундаментальні якості та властивості особистості, а також є відображенням її активності та спрямованості [24; 84]. Інтерес представляє теорія О. А. Белобрикіної: «Системоутворюючим та інтегративним ядром індивідуальності являється самооцінка особистості, яка багато в чому визначає життєві позиції людини, рівень її домагань, всю систему оцінок. Самооцінка впливає на формування стилю поведінки і життєдіяльність людини. Іншими словами, самооцінка обумовлює динаміку і спрямованість розвитку суб’єкта» [8, c. 3].

Зарубіжні психологи Р. Бернс і С. Куперсміт аналізують самооцінку як емоційний компонент «Я-концепції», який нерозривно пов’язаний з відношенням до своїх окремих якостей, або до себе в цілому. В їх розумінні «Я-концепція» являється ступенем відображення у особистості самоповаги, почуття власної гідності та цінності і позитивного відношення до всього, що входить в сферу її «Я» [9, 24].

У. Джемс, який являється автором даного терміну, розглядає самооцінку як оцінку свого положення в суспільстві, власних життєвих успіхів та невдач. Сприятливе або несприятливе становище людини в суспільстві являється нормальним збудником її самопочуття. На його думку, самооцінка може бути лише двох родів: невдоволення собою та самовдоволення. Відносно короткочасним аспектом самооцінки є самоповага, рівень якої пов’язаний з рівнем домагань особистості [24, 30].

Представники символічного інтеракціонізму Дж. Г. Мід і Ч. Х. Кулі розглядають самооцінку особистості як результат її взаємодії з групою. Відповідно до їх поглядів, людина сприймає та оцінює себе відповідно до тих характеристик і цінностей, які приписує їй оточення [24].

Р. М. Грановська, вивчаючи роль адекватної самооцінки в житті, вказувала, що людина, яка позитивно оцінює себе, здебільшого, і до оточуючих відноситься з довірою та прихильністю. Позитивна самооцінка дає людині моральне задоволення та підтримує її гідність. Результатом низької самооцінки, зазвичай, являється негативне відношення до оточуючих [27].

На думку В. Сатир, серед факторів, що визначають успішність саморозвитку та виховання дітей, самооцінка займає провідне місце. Відповідно до її поглядів, самооцінку слід розуміти як здатність особистості чесно та гідно оцінити себе [27, 86].

Представники гуманістичної психології дотримуються точки зору, відповідно до якої оцінка індивіда самого себе може бути спотвореною та неповною. Власні домагання, засвоєні з дитинства уявлення та думки оточуючих людей можуть скластися в картину, яка не відповідає дійсності. Зміни в системі міжособистісних відносин людини та її соціальній позиції здатні перетворити спотворену картину дійсності та досягти адекватного рівня самооцінки [41].

Н. Бранден зазначає, що самооцінка є важливим чинником в розумінні людини. Відповідно до його поглядів, самооцінка являється аспектом самоповаги людини, та дає їй впевненість в тому, що способи, за допомогою яких вона взаємодіє з оточуючою дійсністю є вірними та адекватними вимогам реальності [17].

В зарубіжній психології самооцінка розглядається як механізм, спрямований на забезпечення узгодженності зовнішніх умов з вимогами особистості до самої себе [41]. На думку Р. Бернса, інтерпретація як власних, так і чужих дій та вчинків відбувається відповідно до рівня власної самооцінки. В результаті цього у людини формуються конкретні уявлення та очікування стосовно результатів взаємодії з іншими людьми. Впевнені в своїй цінності люди очікують відповідного до них відношення з боку оточуючих. І навпаки, люди, які мають сумніви у власній значущості – впевнені в тому, що і оточуючі негативно до них ставляться. В основі цього лежить механізм «самореалізованого пророцтва» [10, 41].

В психологічній літературі спілкування розглядається в різних значеннях:

* С. Л. Рубінштейн та Л. С. Виготський визначають спілкування як процес обміну почуттями, переживаннями та думками;
* Б. Г. Ананьєв, О. О. Леонтьєв, І. С. Кон, М. С. Коган розглядають процес спілкування як один з видів діяльності людини;
* О. Д. Урсун та Л. О. Рєзніков характеризують спілкування як особливу форму інформаційного зв’язку в суспільстві;
* Г. М. Андреєва, В. С. Соковін, К. К. Платонов спілкування розглядають як взаємодію між суб’єктами, яка носить діалогічний характер [40].

Основними компонентами комунікативної діяльності за М. І. Лісіною являються:

* предмет спілкування (партнер по спілкуванню);
* потреба людини в спілкуванні;
* комунікативні мотиви (це саме те, заради чого відбувається процес спілкування);
* продукт спілкування (матеріальні та духовні результати спілкування);
* завдання спілкування (це те, чого люди намагаються досягти в процесі спілкування, на досягнення чого спрямовані дії спілкування);
* дії спілкування (одиниці комунікативної діяльності);
* засоби спілкування (операції, за допомогою яких здійснюються дії спілкування) [62].

Фахівець в області сімейної психотерапії В. Сатир визначає найважливіші компоненти процесу взаємодії:

* самооцінка людини, тобто її почуття та ставлення до самої себе;
* способи комунікації, за допомогою яких люди обмінюються інформацією та переживаннями;
* правила та норми яких дотримуються люди в процесі взаємодії з оточуючим світом;
* соціальні зв’язки між людиною та різноманітними соціальними інститутами [50].

Предметна область міжособистісного спілкування, пишуть В. М. Куніцина і її колеги, включає:

* часто неусвідомлювані норми та правила, що забезпечують функціонування спільної діяльності людей;
* психологічні стани та процеси спрямовані на забезпечення трансакції (самооцінка, потреби, мотиви, психологічні захисти і т.д.);
* комунікативні практики (вербальні та невербальні засоби спілкування) [50; 54, с. 17-19].

Специфіка спілкування в студентському віці була вивчена психологом А. В. Мудрик, і викладена на сторінках його наукових праць [59,с. 131-140]. Ним було проведено ряд дослідницьких заходів, спрямованих на вивчення особливостей спілкування в даному віці. За результатами спостережень проведених під керівництвом А. В. Мудрик було встановлено, що в юності значно розширюється коло спілкування, внаслідок різкого збільшення числа друзів і приятелів, які не пов’язані один з одним територіальною близькістю. Серед знайомих можуть з’явитися старші юнаки, різниця у віці з якими становить від 2 до 7 років, а також однолітки, що представляють інші соціальні групи. Ці дані свідчать про певну тенденцію і мають під собою соціально-економічні та соціально-культурні підстави: різке зростання числа однолітків у зв’язку з вступом до ЗВО, зближення культурного рівня різних соціальних груп населення, загальні джерела інформації у молоді, мода як інтегруючий фактор та ін. [59, 105].

В роботах багатьох психологів розглядалась специфіка функціонування студентських груп та особливості взаємовідносин в діаді «студент– викладач» (Ю. М. Кондратьєв, М. Ю. Кондратьєв, Я. Л. Коломинський, К. К. Платонов та ін.) [79]. К. К. Платонов розглядав особливості групової та індивідуальної діяльності студентської молоді [70, с. 61-67]. Проаналізувавши поняття сумісності він визначив її як спроможність групи людей перетворитися в самоврядного суб’єкта. Також ним було виділено 3 стадії в процесі узагальнення різних якостей та властивостей студента членами групи: стихійно-буденна, цілеспрямована та організаційна стадія [70;79].

В дослідженнях таких вчених як Я. Л. Коломинський, О. В. Андріанова, Ю. М. Кондратьєв глибоко вивчалась проблема динаміки відносин в студентських групах залежно від того, на якому етапі навчання в ЗВО вони знаходяться [47, 79]. Проаналізувавши специфіку відносин зі «значущим іншим» в студентських групах, Ю. М. Кондратьєв зробив висновок про те, що фактором, який впливає на динаміку таких відносин являється положення студентів у внутрішньогруповій ієрархії [48, 79]. Результати даних досліджень говорять про те, що для студентів характерною є висока референтність групи в цілому та міжособистісних відносин в ній [47, 79].

Результати теоретичних та емпіричних досліджень Б. Г. Ананьєва, А. О. Реана, В. О. Сластьоніна та інших вчених дозволяють виділити найголовніші фактори, що обумовлюють міжособистісні відносини між студентами:

* особливості провідної діяльності даного періоду;
* вікові особливості самої групи [29].

Є. Є. Сапогова виділила завдання, які виконує спілкування з однолітками в студентському віці. Згідно з її поглядами, спілкування – це канал особливої інформації, яку особа не може, або соромиться отримати від батьків чи інших дорослих людей. За допомогою спілкування з однолітками студент продовжує засвоювати соціальні статуси та ролі, розвиває та вдосконалює власні комунікативні навички. Оскільки міжособистісне спілкування являється одним з видів емоційного контакту, то за його допомогою особи усвідомлюють свою приналежність до певної групи, відчувають власну автономію та емоційне благополуччя [85, с. 57-90].

А. М. Ахмедханов, вивчаючи особливості самооцінки і міжособистісних відносин в студентському колективі, встановив, що самооцінка змінюється в процесі спілкування. Позитивні зміни ведуть за собою суттєві зміни у самосвідомості особистості [7]. Дослідження специфіки самооцінки студентської молоді в умовах успіху і невдачі З. В. Кузьміної доводять, що в залежності від успіху або невдачі відбувається загальна зміна самооцінки особистості, неуспіх викликає найбільш істотну переоцінку цінностей [52]. Є. П. Гіоєва, вивчаючи психологічні особливості навчальної самооцінки студентської молоді, виявила зв’язок між особистісними якостями, що проявляються в процесі самооцінки, і результатами пізнавальної діяльності [26].

Отже, на основі вищесказаного можна зробити висновок про те, що велику кількість вітчизняних та зарубіжних досліджень було присвячено питанням особливостей юнацького та студентського віку, самооцінки та спілкування. Вченими, які займались дослідженням проблеми юнаків та студентської молоді було розроблено велику кількість теорій даного вікового періоду (біологічні, психологічні, соціологічні теорії), розглянуто вікові задачі, соціальну ситуацію розвитку, провідну діяльність, новоутворення даного вікового періоду. Дослідження самооцінки також йшли в багатьох напрямках. Досліджувались особливості формування самооцінки, її структура і вплив на життя особистості, та ін. Багато вчених досліджували категорію «спілкування», його структуру, специфіку, шляхи підвищення його ефективності. Сучасні вчені приділяють значну увагу дослідженню особливостей юнацтва та студентської молоді, проте, проблема впливу самооцінки на здатність особистості юнацького та студентського віку будувати ефективне спілкування потребує подальшої розробки та систематизації.

**1.2. Соціально-психологічна характеристика юнацького та студентського віку**

Студентський вік (в середньому від 18 до 23 років) являється періодом становлення характеру, стабілізації морально-етичної сфери, прийняття відповідальності та статусу дорослої людини відповідно до гендерної приналежності. На цей віковий період припадає початок «економічної активності», тобто особа включається в самостійну виробничу діяльність, починає свій трудовий шлях. Важливими моментами даного вікового періоду являються ієрархія системи мотивації та ціннісних орієнтацій, професіоналізація та формування спеціальних здібностей людини, побудова близьких, інтимних стосунків [35]. В психології існує багато підходів до визначення вікових меж юнацтва. Здебільшого дослідники розділяють юнацький вік на ранній юнацький вік (від 15 до 18 років), та пізню юність (від 18 до 23 років) [80].

Студентський вік здебільшого припадає на період пізньої юності. Особа студентського віку може бути включена практично в усі види суспільної активності. В цьому віці людина вже набуває економічної та юридичної відповідальності, права вибору, опановує соціальні ролі дорослої людини, здобуває вищу освіту та опановує обрану професію. Центральними сферами життєдіяльності студентської молоді являється професійне навчання та інтелектуальний розвиток, самоствердження, фізичний та духовний саморозвиток, особистісне зростання [71].

В юнацькому та студентському віці значно зростає інтерес до проблем любові та вірності, сенсу та способу життя тощо. Даний віковий період характеризується наявністю певних ілюзій. Ріст творчих можливостей, розвиток зовнішньої привабливості, фізичний та інтелектуальний розвиток формують у юнаків та студентської молоді враження, що такий розвитток буде продовжуватись постійно, що на досягнення цілей в їхньому розпорядженні є все життя [80].

Специфіка соціальної ситуації розвитку в юнацькому віці пов’язана з необхідністю визначитися в суспільному житті, почати самостійний трудовий шлях. Відповідно до цього, зазнають змін вимоги суспільства до особистості та суспільні умови її формування: юнак повинен бути готовим до виконання громадських обов’язків, сімейного та трудового життя. Старший юнацький період – це час вибору напрямку життєвого шляху, навчання у ЗВО, пошук та початок роботи за обраною спеціальністю, шлюб, для хлопців, можливо, – служба в армії [31].

В загальному вигляді розвиток особистості в студентському віці відбувається в наступних напрямках:

* формування «Я-ідентичності» та «Я-концепції»;
* розвиток професійної спрямованості та мотиваційної сфери;
* вдосконалення психічних процесів та їх «професіоналізація»;
* удосконалення здібностей;
* значний розвиток почуття обов’язку;
* стабілізація самооцінки, рівня домагань особистості студента;
* зростання загальної зрілості і стійкості;
* підвищення значення саморегуляції під час діяльності;
* готовність до майбутньої діяльності в обраній професійній сфері [80].

Навчально-професійна діяльність являється провідною для даного вікового періоду. Бажання придбати соціально значиму професію являється центральним мотивом до пізнавальної діяльності. Потреба зайняти позицію самостійної, дорослої людини, відчувати себе рівноправним членом суспільства, знайти своє призначення та зайняти гідне місце в житті являються психологічною базою для професійного самовизначення [31].

Головна соціальна задача студентського віку – професійне самовизначення. Загальна освіта, отримана під час шкільного навчання, доповнюється спеціальними, професійними знаннями та навичками. Вибір навчального закладу та спеціалізації накладає значний відбиток на все життя особи: розширюються межі її відповідальності, інтересів, арсеналу соціальних ролей. Важливим завданням юнацького та студентського віку також являється формування психологічної готовності до створення сім’ї [3].

Психічні новоутворення даного вікового періоду мають виражену вікову психофілогенетичну специфіку і, зрозуміло, схильні до психоонтогенетичних особливостей. Головними психічними новоутвореннями являються:

* рефлексія, яка характеризується значною глибиною;
* розуміння власної винятковості та індивідуальності;
* формування планів на подальше життя;
* готовність до самовизначення в професійному житті;
* формування установки на свідому побудову життя;
* вростання в різноманітні сфери суспільного життя та діяльності;
* значний розвиток самосвідомості;
* формування власного світогляду[31].

Юнацький та студентський період характеризується значним розвитком пізнавальних процесів, що проявляється в:

* підвищенні стійкості уваги;
* здатності спостерігати та сприймати демонстровані явища та предмети;
* умінні спостерігати за логікою думки лектора;
* значному розвитку уяви, що дозволяє отримати конкретні уявлення про описувані на практичних та лекційних заняттях явища, машини, прилади, а також методи та прийоми роботи;
* значному розвитку словесно-логічної пам’яті;
* наявній схильності до роздумів, міркувань та пошуків вирішення наукових проблем [61].

В середині даного вікового періоду стрімко розвивається словесно-логічне, абстрактне мислення, з чим пов’язується настання когнітивної зрілості. Проте деякі вчені зазначають, що справжня когнітивна зрілість наступає лише в кінці студентського періоду, адже саме в цей час особистість стає справді незалежною і отримує здатність впоратися з протиріччями та невизначеністю власного життя. Це стає можливим лише тоді, коли особа набуває навичок та вмінь самостійно приймати рішення [80].

Окрім особливостей, які має студентський період життя в порівнянні з іншими віковими періодами, існують певні особливості які відрізняють представників студентської молоді, в залежності від того, на якому курсі ЗВО вони навчаються:

1. На першому курсі вирішується завдання адаптації молоді до студентської форми життя. Нещодавнім абітурієнтам притаманний високий рівень конформізму, у них ще не сформувався диференційований підхід до своїх ролей.
2. Другий курс навчання в ЗВО характеризується великою напруженістю навчальної діяльності та переважною завершеністю процесу адаптації до нового середовища. Студентська молодь отримує загальну підготовку, відбувається формування культурних запитів та потреб. В життя юнака на цьому курсі включені всі форми виховання та навчання.
3. На третьому курсі починається поглиблення спеціалізації, збільшення стійкості інтересу до науково-дослідної роботи. Наслідком поглиблення спеціалізації здебільшого виступає звуження сфери інтересів особистості. Форми становлення особистості у ЗВО починають визначатися чинником спеціалізації.
4. На четвертому курсі під час проходження навчальної практики відбувається практичне знайомство з обраною спеціальністю. Поведінка студентської молоді в цей період характеризується активним пошуком раціональних шляхів спеціальної підготовки. У багатьох юнаків в цей час відбувається внутрішня переоцінка деяких цінностей життя та культури.
5. Перспектива близького завершення навчання в ЗВО на п’ятому курсі стимулює формування чітких практичних установок на майбутню сферу діяльності. У свідомості особи значної актуальності набувають нові цінності, пов’язані з створенням сім’ї, матеріальним становищем, місцем майбутньої трудової діяльності. Студентська молодь поступово починає відходити від форм життя ЗВО [79].

В юнацькому та студентському віці відбувається стрімке формування та розвиток моральної свідомості, у особистості виробляються ідеали та ціннісні орієнтації, світогляд набуває рис стійкості, розвиваються громадські якості. Для формування світогляду цей період являється вирішальним. Світогляд слід розуміти не лише як систему досвіду та знань, а й як систему переконань особистості, переживання яких в даний період супроводжується відчуттям їх правильності та істинності [31].

Зазвичай в цей період формується індивідуальний стиль діяльності, досягають максимального розвитку емоції та почуття, сприйняття, мислення, увага, пам’ять та мовлення. Саме це дозволило Б. Г. Ананьєву прийти до висновку про те, старший юнацький вік являється найбільш сприятливим для навчання в ЗВО та отримання професійної підготовки [4].

Розвиток інтелектуальної сфери в цей віковий період відбувається у взаємозв’язку з загальним розвитком особистості. Такий взаємозв’язок проявляється в тому, що особливості інтелектуального розвитку мають значний вплив на процес загального розвитку особистості, і навпаки – особливості особистості впливають на специфіку розвитку її інтелектуальної сфери. Студенти переходять від дуалізму мислення на перших курсах ЗВО до толерантності щодо різноманітних точок зору та формування власної позиції до кінця навчання [80]. Абстрактне мислення починає набувати переважного значення в пізнавальній активності особистості. У свідомості юнаків та студентської молоді формується узагальнена картина дійсності, встановлюються взаємозв’язки між різноманітними сферами реальності [4].

Зміни в мисленні у студентської молоді проходять в кілька етапів:

1. Спочатку особистості притаманний дуалізм мислення: реальність хороша або погана, правильна чи ні, роль викладача – надавати матеріал для вивчення, а роль студентської молоді – засвоювати цей матеріал.
2. В процесі навчальної діяльності особистість приходить до розуміння того, що можуть існувати різні точки зору, при цьому вони можуть бути суперечливими. З часом особистість починає приймати чи навіть підтримувати таку різноманітність. Вона звикає до того, що кожен має право на власну думку, приходить до розуміння того, що будь-хто, в залежності від обставин, може розглядати одне й те ж явище з різних сторін.
3. У особистості виникає прагнення сформувати власну, індивідуальну думку. На цьому етапі особа бере на себе повну відповідальність за свій спосіб життя, вибір поглядів та цінностей [80].

Взявши за відправну точку аналіз практичної діяльності, були обрані групи якостей, які повинні були найбільш повно, за думкою В. Т. Лисовського, охарактеризувати студента, а саме орієнтацію на:

* навчання, науку, професію;
* активну життєву позицію;
* високу духовність;
* спілкування в колективі[61].

Типологія студентів, яку розробив В. Т. Лисовський, виглядає наступним чином:

1. «Гармонійний». Ця особа обрала спеціальність свідомо. Вчиться дуже добре, приймає активну участь в громадській та науковій діяльності. Характеризується високим рівнем особистісного та культурного розвитку, цікавиться мистецтвом та літературою, приймає активну участь в суспільному житті, займається спортом, дуже товариський. Йому важко миритися з недоліками, порядний та чесний. В колективі його вважають хорошим та надійним товаришем.
2. «Професіонал». Як і попередній тип, він обрав свою спеціальність свідомо, як правило, добре вчиться. Більше орієнтований на практичну діяльність, ніж на науково-дослідну роботу. Бере участь в суспільній роботі, добросовісно виконуючи доручення. Для нього головне – гарне навчання, цікавиться літературою, мистецтвом та заняттям спортом по мірі можливостей. Характеризується чесністю та порядністю, не мириться з недоліками. В колективі його поважають.
3. «Академік». Професію обрав свідомо, вчиться виключно відмінно. Велику кількість часу присвячує науково-дослідній роботі, оскільки орієнтований на продовження навчання в аспірантурі. Часом це йде на шкоду іншим заняттям.
4. «Суспільник». Він приймає дуже активну участь в суспільній діяльності, яка, здебільшого займає значну частину його часу, витісняє інші інтереси та часом відображається на навчальній та науковій діяльності. Незважаючи на це, він впевнений в тому, що спеціальність обрав правильно. Має значну зацікавленість в сфері літератури та мистецтва, затійник в сфері дозвілля.
5. «Любитель мистецтва». В науково-дослідній роботі участь практично не приймає, проте вчиться, зазвичай, добре. Його інтереси, здебільшого, знаходяться в сфері мистецтва та літератури. Характеризується високим розвитком естетичного смаку, має глибоку художню ерудицію та досить широкий кругозір.
6. «Старанний». Навчається добросовісно, прикладає до цього багато зусиль незважаючи на те, що спеціальність обрав не зовсім свідомо. Заборгованостей не має, навчанню приділяє багато часу, незважаючи на те, що не володіє розвинутими здібностями. В колективі спілкується, як правило, мало. Любить ходити в кіно, на дискотеки та концерти, проте мистецтвом та літературою цікавиться мало. Спортом займається лише в межах програми ЗВО.
7. «Середняк». Спеціальність обрав несвідомо, до навчання особливих зусиль не прикладає, особливого задоволення від нього не отримує. Впевнений в тому, що коли отримає диплом буде працювати так як і інші.
8. «Розчарований». Як правило у нього високорозвинуті здібності до навчання, однак спеціальність яку він обрав виявилась малопривабливою. Незважаючи на це, він впевнений, що раз вступив до ЗВО, то зобов’язаний його закінчити. Задоволення від навчання не отримує, проте старається гарно вчитися. Має високу зацікавленість в різного роду мистецтві, хобі, спорті.
9. «Ледар». Зазвичай вчиться слабо, по правилу «найменшої витрати сили», але при цьому собою задоволений. Іноді норовить схитрити, скористуватися шпаргалкою, пристосуватися. Про професійне визнання серйозно не замислюється. В суспільній та науково-дослідній роботі активності не проявляє, коло інтересів має, здебільшого, в сфері дозвілля. В студентському колективі до нього ставляться як до «балласта».
10. «Творчий». До навчання, сфери дозвілля та суспільної роботи має творчий підхід. Його не приваблюють заняття, які потребують дисциплінованості, акуратності та посидючості. Вчить лише те, що йому цікаво. В науково-дослідній роботі намагається знайти оригінальне вирішення проблем не зважаючи на думку авторитетів.
11. «Богемний». Зазвичай вчиться на «престижних» факультетах, зверхньо відноситься до тих, хто здобуває масову професію. Намагається зайняти лідерську позицію в колективі собі подібних. Має вибіркові знання, проте вважає що він «про все чув». Завжди має свою думку, яка відрізняється від думки «маси». В мистецтві та літературі цікавиться здебільшого «модними» течіями. Постійний відвідувач кафе, модних нічних клубів [57].

Отже, студентський вік припадає на період пізньої юності та є сприятливим для завершення формування психофізичних на особистісних рис. Специфіка провідної діяльності та соціальної ситуації розвитку детермінують формування нових соціальних вимог до юнаків та студентської молоді, зазнають змін суспільні умови, в яких відбувається особистісне формування: особа повинна бути готовою до сімейного та трудового життя, відповідального виконання громадянських обов’язків.

**1.3. Особливості ефективного неконфліктного спілкування у юнацькому та студентському віці**

Спілкування – це процес встановлення і розвитку контактів між людьми, який задовольняє потребу особистості у взаємодії з оточенням. Цей процес містить взаєморозуміння та сприйняття один одного, вироблення єдиної стратегії взаємодії, обмін інформацією та викликаний потребами спільної діяльності. Форми та зміст спілкування залежать від певних якостей індивіда та впливає на їх формування та розвиток. Поза межами процесу спілкування людина не може розвиватися ні як особистість, ні як індивідуальність, ні як суб’єкт діяльності [40].

Юнацький та студентський вік вважається останнім віком, в якому відбувається розширення кола спілкування. Саме на цей період припадає пік міжособистісного спілкування. На початку навчання у ЗВО відносини мають груповий характер, проте з часом вони набувають рис стабільності та надійності, в однолітку починають цінуватись особистісні якості на рівні з зовнішністю [99]. При подальшому навчанні починають формуватись групи з 5-8 осіб, які будуються на основі спільних інтересів. З’являються друзі за межами навчального закладу. Обмін інформацією починає грати в спілкуванні значну роль. До кінця навчання в ЗВО перевага починає віддаватись спілкуванню в парах, а спілкування в компаніях відходить на задній план. Тут відбувається перехід від системи відносин «Я – Інші» до системи «Я – Інший» [94].

Особливості студентського життя накладають певні характерні риси на взаємодію між студентською молоддю: велика кількість часу проводиться в аудиторіях, спільне проживання в одній будівлі (гуртожитку), спільна участь в громадських заходах. Юнак намагається зайняти гідне становище в колективі, потреба в спілкуванні з одногрупниками є домінуючою. В спілкуванні з однолітками задовольняється потреба в оцінці та оцінюванні партнера. Передумовою формування адекватних уявлень про навколишній світ та самого себе являється рівність однолітків як партнерів по спілкуванню. Взаємодія, яка проявляється в спілкуванні, участі в спільній діяльності (спортивні змагання, посвята першокурсників і т.д.) відбувається не лише з однолітками, а й зі студентською молоддю з інших курсів ЗВО [101].

О. П. Сергеєнкова зі співавторами зазначають, що: «Позитивна динаміка має місце у спілкуванні студентів з дорослими. Досягнення поведінкової автономії юнаків визнається батьками, що послаблює конфліктність їх взаємин. У порівнянні з підлітками юнаки також виражають більш терпиме, лояльне та доброзичливе ставлення до батьків. При всьому тяжінні до самостійності молоді люди гостро потребують життєвого досвіду і допомоги старших» [21, c. 217].

При міжособистісному спілкуванні відбивається позиція кожного з учасників цього процесу. В. М. Куніцина зі співавторами визначають, що учасники такого спілкування визнають унікальність свого співрозмовника, приймають до уваги його особистісні характеристики, емоційний стан, рівень самооцінки [39, с. 37].

Ефективність спілкування проявляється в повному співпадінні, того, що один зі співрозмовників передав іншому, з тим, як інший це зрозумів. Правильно зрозуміти отримане повідомлення – це означає відчути, що саме партнер по спілкуванню мав на увазі, розшифрувати його повідомлення. Тобто, ефективність спілкування залежить від обох співрозмовників [37].

А. П. Панфілова зазначає, що: «Ефективне здійснення комунікаційного процесу залежить від рівня розвитку комунікативної компетентності особистості, тобто комплексу умінь вербального і кінетичного спілкування, самопрезентації, стресостійкості, командної взаємодії, співпраці, управління конфліктами, умінь і навичок здійснення самоврядування в процесі взаємодії» [67, c. 13-14].

Комунікативна компетентність здобувача вищої освіти включає в себе комплекс комунікативних знань та навичок:

* знання правил та норм, за якими відбувається спілкування;
* здатність розуміти невербальну мову спілкування;
* уміння спілкуватись з оточуючими з урахуванням їх статусних, статево-вікових, соціально-культурних характеристик;
* здатність поводитись відповідно до ситуації спілкування та використовувати її особливості для досягнення цілей спілкування;
* уміння за допомогою аргументування власної позиції схилити співрозмовника на свій бік;
* уміння оцінити партнера по спілкуванню та на основі цієї оцінки обрати власну комунікативну стратегію;
* здатність справити на співрозмовника позитивне враження та позитивне сприйняття власної особистості [65].

Існує певний перелік якостей, які можуть сприяти або навпаки, знижувати здатність до ефективного спілкування. Якості, які впливають на здатність до ефективного спілкування наведено в табл. 1.1 [51].

Таблиця 1.1

Якості, що впливають на ефективність спілкування

|  |  |
| --- | --- |
| Особистісні якості, що позитивно впливають на ефективність спілкування | Особистісні якості, що заважають ефективному спілкуванню |
| Екстраверсія | Інтроверсія |
| Емпатія | Домінантність |
| Комунікативна толерантність | Конфліктність |
| Мобільність | Ригідність |
|  | Сором’язливість |
|  | Боязкість |

Побудові ефективного спілкування в юнацькому та студентському віці сприяє комунікативна толерантність. Вона представляє собою установку на поважне та ліберальне ставлення до співрозмовника, прийняття його поведінки, традицій та цінностей, переконань, навіть якщо вони значно відрізняються від власних. Толерантність сприяє встановленню глибокого взаєморозуміння між співрозмовниками та допомагає попереджати виникнення конфліктів [39].

Емпатійність відіграє одну з провідних ролей в сприйнятті співрозмовниками один одного та встановленні взаєморозуміння між ними. Адекватний рівень розвитку емпатії позитивно позначається на здатності стати на місце іншої людини, на можливості створити комфортну загальну атмосферу спілкування, а також на умінні вибудовувати конструктивне емпатичне спілкування, покладаючись на свою інтуїцію в сприйнятті співрозмовника [18].

Позитивний вплив на здатність особистості до ефективного неконфліктного спілкування має мобільність. Дана властивість означає легкість в пристосуванні до змін ситуації спілкування, легкість в зміні суджень [51].

Висока конфліктність та агресивність грають негативну роль в процесі спілкування заважаючи встановленню глибокого взаєморозуміння між співрозмовниками та налагодженню відносин між ними. Конфліктність являється складною особистісною якістю, яка включає запальність, гнівливість, образливість, підозрілість [39].

У психологічних дослідженнях показано, що нестабільність рівня домагань та самооцінки викликає зростання недовіри і скритності в міжособистісній взаємодії. При неадекватності даних конструктів відбуваються зміни активності в інтерперсональних відносинах, проявляється схильність до компромісів з метою уникнення конфліктів і придбання корисних знайомств [19].

Побудові ефективного спілкування заважає сором’язливість. Сором’язливим людям притаманна надлишкова концентрація уваги на виробленому враженні та соціальних оцінках. Такі люди володіють меншою екстравертованістю, в меншій мірі здатні контролювати свою поведінку під час соціальної взаємодії, занадто стурбовані стосунками з іншими людьми, ніж люди, яким не притаманна сором’язливість. Така риса позбавляє особистість задоволення від спілкування та емоційної підтримки, сприяє соціальній ізоляції. Особи, яким притаманна підвищена сором’язливість, як правило, не мають досвіду щирого спілкування, мають схильність думати про себе як неповноцінну особистість. Через подібну необізнаність вони не мають можливості скласти правильне уявлення про свою соціальну поведінку [39].

На ефективність спілкування впливає рівень конформності його учасників. Підвищена конформність особистості означає, що ця особистість може легко змінювати свою точку зору на протилежну під впливом співрозмовника чи групи. Це заважає будувати ефективне та довірливе спілкування [51].

Образливість являється емоційною властивістю людини, яка означає легкість виникнення емоції образи. На думку Е. П. Ільїна: «У гордих, марнославних, самолюбних людей відзначається свого роду гіперестезія (підвищена чутливість) усвідомлення власної гідності, тому вони розцінюють звичайні слова, сказані на їх адресу, як образливі, підозрюють оточуючих в тому, що їх навмисно ображають, хоча ті навіть і не думали про це. Окрема людина може бути особливо чутливою в тих чи інших питаннях, що провокують її образливість, з ними вона зазвичай пов’язує найбільшу ущемленість власної гідності. Коли ці сторони виявляються зачепленими, бурхливого відповідного афекту не уникнути» [39, c. 76].

Негативною властивістю людини, яка заважає будувати ефективне спілкування являється негативізм. Негативізм розуміється як немотивований супротив особистості психологічним впливам, які на неї здійснюються. Це явище може виникнути як захисна реакція на впливи, що вступають в протиріччя з потребами особистості та являється способом виходу з внутрішнього конфлікту [51].

Нездатність людини будувати ефективний діалог може привести до самотності. Самотні люди підвищено самокритичні, мають занижену самооцінку, вони вважають себе некомпетентними та нікчемними. Критику розглядають як підтвердження власної неповноцінності, часто ображаються. Вони мало довіряють іншим людям, в результаті чого їм важко приймати в свою адресу компліменти, підвищено обережні. Самотнім людям часто притаманна ліцемірність, вони намагаються приховувати свою істинну думку. У той же час вони занадто вперті в міжособистісних контактах або підвищено навіювані [39].

Ригідність заважає особистості ефективно будувати діалог. Така людина має консервативні установки, їй дуже важко пристосуватися до змін, переключатися між різними видами діяльності [51].

Побудові конструктивного діалогу так само заважає егоїзм його учасника (або учасників). Як зазначає Є. П. Ільїн: «Егоїзм означає перевагу при виборі лінії поведінки власних інтересів і потреб інтересам суспільства, потребам інших людей і є найбільш відкритим проявом індивідуалізму. Сприяють виникненню егоїзму неправильні виховні впливи батьків, що формують у дитини завищену самооцінку і егоцентризм» [39, c. 269].

Особам, які мають знижену здатність до побудови ефективного неконфліктного спілкування зазвичай важко проникнути у внутрішній стан співрозмовника, обрати адекватну форму повідомлення. Таким особам складно підтримувати контакт та правильно з нього виходити [51].

Побудові ефективного спілкування заважає надмірне почуття ревнощів. Е. Хетфілд і Г. Уолстер причинами виникнення ревнощів вважають усвідомлення порушення прав власності та почуття ущемленої гордості. На думку П. Селовея фактором виникнення почуття ревнощів являється загроза самооцінці. Чим більше значення для самооцінки особистості має та чи інша сфера і чим вищими є здібності суперника в ній, тим сильнішим є почуття ревнощів. Особливе становище займають ревнощі, що проявляються у взаєминах між парою. Такі ревнощі пов’язані з коханням, а приводом для них є усвідомлення того, що хтось може любити іншого, а не нас. У разі низької самооцінки людина переживає гостре почуття власної неповноцінності, а у випадку критично завищеної самооцінки – переживання ревнощів носить деспотичний характер [39].

У більшості випадків в стінах ЗВО особи охоче заводять нові знайомства і нових друзів. Але все залежить від характеру і індивідуальних особливостей людини. Екстраверт завжди готовий спілкуватися, навіть якщо у нього поганий настрій. Він легко входить в контакт з незнайомцями. Звідси цікавість до людей, не тільки до їх достоїнств, але і до недоліків. Інтроверт, навпаки, не схильний до зовнішньої комунікації. Він не прагне спілкуватися, йому більше цікавий власний внутрішній світ. Йому складно завести діалог, адже він не зацікавлений в бесіді. Тому деякі вважають інтровертів «важкими» людьми [58].

Владолюбство проявляється в надмірному прагненні особистості до влади над іншими. Така особистісна якість проявляється у схильності управляти оточенням, бажанні мати можливість карати або нагороджувати людей, контролювати їх дії, змушувати робити щось всупереч їх бажанням. Прагнення до соціальної влади та переваги над іншими компенсує недоліки особистості, якій притаманний комплекс неповноцінності Побудова ефективного діалогу з таким співрозмовником практично неможлива, оскільки така людина не думає про почуття співрозмовника, практично ніколи не визнає свою неправоту, вона занадто жорстка і напориста [39].

Також важливу роль у спілкуванні відіграє темперамент особистості. Меланхоліку притаманні такі якості, як емоційність, вразливість, схильність до депресій, переживань. Флегматик неспішний, незворушний, скупий на прояв емоцій, спокійний, врівноважений. Холерик – швидкий, рухливий, поривчастий, з емоційними спалахами і різкими перепадами настрою, неврівноважений. Сангвінік легко переносить невдачі, оптимістичний, живий, з частою зміною вражень [58].

Деякі юнаки схильні використовувати маніпулятивні форми впливу на співрозмовника, що заважає побудові ефективного спілкування. Під маніпуляцією розуміють приховане від співрозмовника спонукання його до прийняття рішень та виконання дій, необхідних для досягнення маніпулятором власних цілей, зміни ставлення до певних явищ та обставин. Ця особистість використовує такі способи маніпуляції, як демонстрація слабкості і безпорадності, підлещування, лестощі і підлабузництво, обман [39].

На ефективність спілкування юнаків та студентської молоді значний вплив має використання жаргону. Жаргон в студентському спілкуванні має певні функції. По-перше – це сигніфікативно-маркуюча функція, в основі якої лежить внутрішньо груповий конформізм, згуртованість групи. Це функція впізнавання своїх, коли за допомогою жаргонного слова позначається приналежність до даної референтної групи. Інша функція молодіжного жаргону заснована на відділенні, відокремленні однієї групи від іншої. В основі її лежить поза груповий конформізм, протиставленість жаргонного слова. Носій певного «субкультурного» жаргону відмовляється від слова, тиражованого в інших соціальних групах. Дуже важливою представляється функція скорочення висловлювання, так як закон економії мовних засобів – один з найбільш активно діючих в даний час. Одне-два слова часом можуть замінити ціле словосполучення, зберігши при цьому відтінки і обертони фрази («курсач» – «курсова робота»), а одна фраза може дати уявлення про всю ситуацію. Жаргон виконує і аксіологічну функцію, будучи показником ціннісної орієнтації певної групи [90]. Завдяки даним функціям може підвищуватись ефективність спілкування між членами однієї студентської групи.

Проте у цього явища є і інший бік – спілкування з використанням жаргону значно знижує ефективність спілкування юнаків з викладачами та представниками інших груп. Використання жаргону різко знижує культуру та чистоту мовлення студентської молоді, затрудняє взаєморозуміння з викладачами, студентською молоддю з інших груп та представниками інших соціальних груп [39].

Мінеєва З. І. наводить цікаве спостереження, яке демонструє вищесказане. В умовах гуртожитку жаргонні вирази найчастіше звучать на кухні, при «міжкімнатному» спілкуванні, ніж всередині однієї кімнати. В таких умовах частіше, ніж в інших, застосовуються вирази загрозливого характеру. В цілому вирази зі значенням загрози складають приблизно десяту частину всіх виразів студентського жаргону [90, c. 277].

Детально слід розглянути фактори, що впливають на здатність будувати ефективний діалог в діаді «студент – викладач». Є. П. Ільїн розділяє ці фактори на 2 великі групи: зовнішні та внутрішні (див. рис. 1.1) [39].

Фактори ефективного спілкування

Спостережливість

Зовнішні

Внутрішні

Здатність до емпатії

Педагогічний такт

Психологічні характеристики викладача

Авторитет

Правдивість

Психологічна характеристика учнів

Обстановка спілкування

Офіційна

Інтимна

Соціальний статус

Вікові та статеві особливості

Властивості темпераменту та характеру

Психологічні установки

Мотиви

**Рис. 1.1. Фактори, що обумовлюють ефективність спілкування**

Є. П. Ільїн визначає, що одні фактори неможливо контролювати в момент спілкування, отже їх можна лише враховувати під час побудови стратегії і тактики спілкування. Інші фактори – керовані, отже їх можна спеціально організовувати для досягнення мети спілкування [39, c. 61].

Зовнішніми факторами спілкування являються:

* Ситуація, в якій відбувається спілкування. Вона в значній мірі визначає специфіку та ефективність спілкування. Ситуація спілкування може бути спокійною або напруженою, конфліктною або неконфліктною, отже і ступінь досягнення мети спілкування також буде різним.
* Обстановка, в якій відбувається спілкування. Обстановка спілкування повинна відповідати його цілям. Наприклад, душевна розмова повинна проходити в інтимній обстановці, а для проведення ділових розмов необхідно створити офіційну обстановку.
* Специфіка колективу. Спілкування повинно відбуватись з урахуванням особливостей кожного члена даного колективу, адже кожен з них є представником певної соціальної групи. Якщо колектив характеризується соціальною зрілістю, то впливи керівника або викладача виявляються більш ефективними.
* Збіг тезаурусу у співрозмовників. Якщо партнери по спілкуванню розмовляють «на різних мовах», то досягти порозуміння буде дуже складно, а в деяких випадках взагалі неможливо.
* Здатність до ефективного спілкування залежить від наявних у людей психологічних установок, їх вікових і статевих характеристик, морально-політичних поглядів, рівня інтелектуального розвитку, інтересів, схильностей, ступеня сугестивності, комунікабельності, тобто легкості встановлення контактів з оточуючими [39].

Отже, юнацький та студентський вік вважається піком розширення кола міжособистісного спілкування. Ефективність міжособистісного спілкування в юнацькому та студентському віці залежить від таких чинників, як рівень комунікативної компетентності, рівень самооцінки, екстраверсія-інтроверсія, рівень розвитку емпатії, конфліктності, прагнення до домінантності, ступінь ригідності чи мобільності, тип темпераменту, наявність чи відсутність сором’язливості, боязкості.

**ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1**

Проблема особливостей юнацького та студентського віку привертала увагу представників різноманітних наукових теорій. Біологічні теорії розглядали даний період як певний етап еволюції, психологічні теорії, перш за все, звертались до внутрішнього світу особистості та її самосвідомості, представники психоаналізу вбачають в даному віці етап психосексуального розвитку. Соціологічні теорії розглядають даний період як етап соціалізації, на якому відбувається перехід від дитинства до дорослості. Серед вчених, які займались розробкою даного питання слід виділити дослідження Е. Г. Еріксона, Р. Дж. Хавігхерста, Л. С. Виготського, Б. Г. Ананьєва, Є. Є. Сапогової, С. Д. Смирнова, І. Ю. Кулагіної, Д. Б. Ельконіна, О. М. Леонтьєва, Д. Й. Фельдштейна та ін.

У роботах вітчизняних дослідників самооцінка розглядається як компонент самосвідомості. Такого підходу дотримуються Б. Г. Ананьєв, О. М. Леонтьєв, І. І. Чеснокова, В. В. Столін, А. Г. Спіркін та ін. У зарубіжній літературі прийнятий термін «Я-концепція», а самооцінка виступає її компонентом. Даного підходу дотримувались такі вчені як Р. Бернс, С. Куперсміт, У. Джемс, Дж. Г. Мід, Ч. Х. Кулі та ін.

До визначення поняття спілкування та його особливостей також існує велика кількість підходів. Такі вчені як Л. С. Виготський та С. Л. Рубінштейн розглядають спілкування як обмін переживаннями та думками. Б. Г. Ананьев, М. С. Коган та ін. розглядають спілкування як один з видів діяльності. Як специфічну форму інформаційного зв’язку розглядають спілкування О. Д. Урсун, Л. О. Рєзніков. Г. М. Андреєва, В. С. Соковін, К. К. Платонов розглядають спілкування як відносини, що носять діалогічний характер.

Особливості спілкування в юнацькому віці досліджував А. В. Мудрик. Я. Л. Коломинський, М. Ю. Кондратьєв, Ю. М. Кондратьєв, К. К. Платонов та інші вивчали соціально-психологічні особливості студентських груп та взаємини між студентською молоддю та викладачами. Динаміці відносин в спільнотах студентської молоді велика увага приділялась в дослідженнях Я. Л. Коломинського, Ю. М. Кондратьєва. Дослідження А. М. Ахмедханова були присвячені вивченню динаміки самооцінки та міжособистісних відносин в студентському колективі. Особливості самооцінки студентів в умовах успіху чи невдачі досліджувала З. В. Кузьміна. Дослідження навчальної самооцінки студентської молоді здійснювала Є. П. Гіоєва. О. Г. Мельниченко досліджувала самооцінку студентської молоді та деякі її зміни залежно від віку.

Студентський період припадає переважно на пізню юність. Цей період являється сприятливим для завершення формування психофізичних та особистісних якостей. Як правило, саме в студентському віці досягають максимуму в розвитку вищі психічні функції. В цьому віці особистості стає доступним усе різноманіття соціальних ролей дорослої особи, право вибору, певна економічна та юридична відповідальність, здобуття вищої освіти та опанування професією.

Соціальна ситуація розвитку юнаків та студентської молоді характеризується тим, що їй доведеться ступити на шлях трудової діяльності і визначити своє місце в суспільстві. Провідна діяльність в старшому юнацькому та студентському віці в загальному і цілому – навчально-професійна. Прагнення придбати соціально значиму професію виступає основним мотивом пізнавальної діяльності в цьому віці.

В житті юнаків та студентської молоді міжособистісне спілкування займає дуже важливе місце. Вони спілкуються з одногрупниками та студентами інших груп та курсів, з викладачами та батьками, здійснюють пошуки майбутнього супутника життя. На ефективність міжособистісного спілкування в цей період впливає велика кількість як негативних, так і позитивних факторів.

Позитивний вплив на здатність особистості до ефективного спілкування мають такі фактори, як висока комунікативна компетентність та емпатія, комунікативна толерантність та мобільність, стабільна самооцінка, сміливість, низький рівень конфліктності та агресивності, спостережливість та правдивість. Все це дає змогу відчути співрозмовника та правильно сприймати його слова та поведінку і реагувати на них.

На здатність до ефективного спілкування негативний вплив має низька комунікативна компетентність, слабко розвинена емпатійність, занадто висока чи низька самооцінка, висока конфліктність та агресивність, сором’язливість, образливість та боязкість, підвищена ригідність. Такі люди схильні до ревнощів, егоїзму, владолюбства, використання маніпулятивних форм впливу на співрозмовника.

На здатність побудувати ефективний неконфліктний діалог також впливають зовнішні фактори. До таких факторів відноситься ситуація, обстановка спілкування та психологічні характеристики співрозмовника. Найбільша вірогідність того, що спілкування буде ефективним та неконфліктним виявляється тоді, коли діалог відбувається в спокійній ситуації та обстановці, що відповідає цілям спілкування, а учасникам процесу спілкування притаманні вищезгадані позитивні якості, що характеризують високий рівень розвитку здатності до ефективного спілкування. В протилежному випадку – спілкування, швидше за все, буде носити конфліктний характер.

**РОЗДІЛ 2. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ САМООЦІНКИ НА ЗДАТНІСТЬ ДО ЕФЕКТИВНОГО НЕКОНФЛІКТНОГО СПІЛКУВАННЯ У ЮНАЦЬКОМУ ТА СТУДЕНТСЬКОМУ ВІЦІ**

**2.1. Психологічні особливості впливу самооцінки на здатність до ефективного неконфліктного спілкування у юнацькому та студентському віці**

Самооцінка являється оцінкою людини власних якостей, можливостей, свого становища серед оточення. Комплексний характер самооцінки пояснюється її поширенням на будь-які прояви особистості (зовнішність, розумові здібності, успіх в спілкуванні ). Динамічність самооцінки пов’язана з тим, що вона може зазнавати змін впродовж життя. В залежності від співвідношення самооцінки та реальних проявів людини, вона може бути кількох видів (див. рис. 2.1) [36].

Самооцінка

Адекватна

Неадекватна

Занижена

Завищена

**Рис. 2.1. Види самооцінки**

Як видно на рис. 2.1, самооцінка може бути нормальною (або адекватною), заниженою та завищеною. У разі занадто високої самооцінки людина переоцінює себе, що може проявлятися в надмірності, агресивності та підозрілості по відношенню до оточуючих, у більш складних випадках завищена самооцінка може стати причиною втрати контактів з оточуючими. Людям з занадто низькою самооцінкою притаманна висока тривожність, відсутність впевненості в собі, такі люди безініціативні, мають низьку соціальну активність, у більш складних випадках страждають від комплексу неповноцінності. У людини з нормальним (адекватним) рівнем самооцінки її здібності та можливості оптимально співвідносяться з адекватним усвідомленням оточуючої реальності [66].

Самооцінка являється одним з центральних новоутворень, яке відноситься до ядра особистості. Оскільки самооцінка являється регулятором діяльності та поведінки особистості, вона має великий вплив на соціальну адаптацію або дезадаптацію. Рівень самооцінки не являється вродженою характеристикою, оскільки її формування відбувається в процесі міжособистісної взаємодії та діяльності [15].

Психолог У. Джемс розробив формулу, в якій відображається залежність рівня самооцінки від рівня домагань людини [30]:

Формула свідчить про те, що підвищення рівня самооцінки може відбуватись двома шляхами. Перший шлях полягає в підвищенні рівню домагань, з метою отримання успіху, а другий – в зниженні рівню домагань з метою уникнення можливої невдачі. У разі отримання успіху рівень домагань зазвичай підвищується, людина починає ставити перед собою більш складні завдання, а в разі невдачі – рівень домагань зменшується. При цьому, формування рівня домагань детермінується як передбаченням успіхів чи невдач в майбутньому, так і врахуванням успіхів та невдач в минулому. З метою збереження належного рівню своєї самооцінки, людина встановлює рівень домагань між занадто легкими та занадто складними цілями [30, с. 58].

В структуру самооцінки входять два компоненти:

* когнітивний компонент являється відображенням того, що людина знає про себе;
* емоційний компонент являється відображенням відношення людини до себе [78, c. 284].

Когнітивний та емоційний компонент самооцінки функціонують в постійному взаємозв’язку. На знання, які особистість отримала в процесі соціальної взаємодії накладаються емоції, сила яких залежить від значущості для особистості оцінюваного змісту [78, c. 284].

Захисна та регуляторна функції являються основними функціями самооцінки, через які вона впливає на розвиток, діяльність, поведінку людини та її міжособистісні стосунки з оточуючими. Регуляторна функція полягає в тому, що самооцінка являється важливою внутрішньою умовою регуляції діяльності та поведінки. На основі самооцінки функціонує вища форма саморегуляції – прагнення до самовдосконалення та його реалізація. Суть захисної функції самооцінки полягає в забезпеченні відносної автономності та стабільності особистості. Саме захисна функція самооцінки може викликати спотворення досвіду [64].

Критично низька чи висока самооцінка може стати причиною як міжособистісних, так і внутрішньоособистісних конфліктів. Виникнення цих конфліктів пояснюється тісним взаємозв’язком соціальної адаптації, самоповаги та самосприйняття. Саме тому проблема формування нормального рівня самооцінки в юнацькому та студентському віці постає особливо гостро [1].

Прояви соціальної дезадаптації, пов’язані з заниженою самооцінкою можуть бути різними. Людина з низькою самооцінкою невпевнена в собі та своїх силах, у неї знижений рівень самоповаги, через що уявлення про себе носять нестійкий та суперечливий характер. В спілкуванні такі люди схильні до повної непомітності, замкнутості, жарти на свою адресу, сміх та критику сприймають дуже болісно. Таких осіб супроводжує постійне почуття ізоляції, самотності та зменшення соціальних контактів [95].

Низька самооцінка в даному віці призводить до невпевненості, зайвої скромності, сором’язливості. Юнаки та дівчата стикаються з проблемою реалізації своїх здібностей, знижують рівень своїх домагань, особливо потребують підтримки друзів і рідних. Такі люди дуже самокритичні, перебільшують значення невдач. Юнаки з низькою самооцінкою дуже вразливі. Результатом цього являється виникнення комплексу неповноцінності, що відбивається на їх зовнішньому вигляді – людина очі відводить убік, похмура, не усміхнена [28].

Негативне самовідношення може перешкоджати саморозкриттю, веде до зниження соціальної активності. У той же час негативне самовідношення провокує виникнення труднощів в процесі спілкування, бо людина з негативним відношенням до себе очікує поганого відношення до себе з боку інших людей. Рівень активності такої людини може бути надзвичайно високим через те, що в значній мірі її увага зосереджена на проблемі власної гідності та значущості. Надмірна активність стає причиною ригідності та неадекватного способу взаємодії з оточенням. Негативне самовідношення викликає відхилення в поведінці: така особистість в більшій мірі схильна до вчинення правопорушень, суїцидальної та агресивної поведінки, алкоголізму та наркоманії [100]. Цілком очевидно, що все це унеможливлює здатність даної особистості до ефективного неконфліктного спілкування.

У випадку занадто високої самооцінки юнак виявляється нездатним виконати обов’язки, які на себе взяв. Поєднання юнацької самовпевненості та завищеної самооцінки часто стає причиною конфліктів з однолітками та дорослими. Якщо завищена самооцінка підкріплюється ззовні, у людини формується впевненість у власній винятковості та надцінності, риси елітарності та снобізму. Якщо така людина потрапляє в нові соціальні умови та не отримує зовнішнього підкріплення своєї винятковості, вона починає метушитися, проявляти надлишкову активність, через що може опинитись в умовах ізоляції, як і люди з низькою самооцінкою [95].

Для осіб з позитивним самовідношенням характерними є незалежність та вміння впевнено триматись, у них високий рівень самоповаги та цілковите прийняття себе. Таким особам не притаманне надлишкове занурення у внутрішні проблеми, надмірна тривожність, вони рідко страждають психосоматичними розладами. Вони прагнуть зберегти позитивне самовідношення та дотримуються моральних норм в поведінці та спілкуванні [100].

Самооцінка має значний вплив на здатність особистості юнацького та студентського віку до побудови ефективного неконфліктного спілкування. В цей період особистість набуває соціальної зрілості, починає проявлятися значна гнучкість соціальних ролей та гетеросоціальність, вона вступає в міжособистісну взаємодію з представниками різних статусів, віку та статі. Не втрачає актуальності бажання займати високий статус серед однолітків та перебувати в референтній групі. Взаємини з ровесниками стають більш глибокими та близькими, особливо це стосується кохання та дружби. Накопиченню досвіду спілкування сприяє комунікативне експериментування, яке може викликати як радість, так і розчарування [21].

Пошуки пари, супутника життя на 3-4 курсах мають великий вплив на успішність навчання та активність студентської молоді в громадському житті. Думки про представників протилежної статі займають значну частину часу, проте це не завжди має негативні наслідки. Навпаки, інтимні стосунки можуть стимулювати підняття робочого настрою та творчої активності, збільшувати бажання вчитись та самовдосконалюватись. Сімейні пари, які склались в студентському віці залишаються активними учасниками громадського життя. Незважаючи на те, що до кінця навчання інтенсивність та число міжособистісних і міжгрупових контактів в студентській групі зменшується, вступ до шлюбу не викликає цілковитого розпаду колективу [79].

Очевидно, що занадто висока чи низька самооцінка має негативний вплив на процес пошуку супутника життя та побудову неконфліктного спілкування з ним. Конфліктне спілкування між подружжям може стати причиною зниження ефективності спілкування в студентській групі в цілому.

При занадто високій або низькій самооцінці дуже часто будується конфліктна модель спілкування з батьками. При критично високій самооцінці здобувач вищої освіти занадто впевнений в собі та своїй винятковості, не вважає за потрібне прислухатись до думки батьків, а при занадто низькій самооцінці можна спостерігати протилежну ситуацію – він занадто ригідний, конформний [21].

Висока самооцінка серед представників юнацтва та студентської молоді не заважає їм користуватися популярністю в групі, якщо вона відповідає такій же високій оцінці з боку товаришів. У разі, якщо самооцінка критично завищена або занижена, то така особа виявляється фактично ізольованою серед однолітків і ефективне спілкування стає неможливим [3].

Рівень самооцінки здобувача вищої освіти впливає не лише на здатність до ефективного спілкування з друзями, одногрупниками, батьками, а й з викладачами. Індивідуально-психологічні труднощі в спілкуванні засновані, на індивідуально-психологічних особливостях викладача і здобувача вищої освіти та на прийнятті їх один одним. В цьому випадку значну роль відіграє їх рефлексивність, тому що педагог і його учні повинні добре знати свої особливості (комунікативність, контактність, емоційна стійкість, екстра- чи інтровертованість та ін.) і свідомо стримувати особливості, що негативно впливають на спілкування (дратівливість, зайва емоційність, критичність і т. д.) [38].

Очевидно, що адекватно усвідомлювати свої особливості може лише юнак з адекватним рівнем самооцінки. Представники студентської молоді з занадто високою самооцінкою схильні приписувати собі позитивні якості, якими на справді не володіють та не помічати негативні прояви своєї особистості. Особи з занадто низькою самооцінкою навпаки – помічають в собі здебільшого лише негативні якості, недооцінюючи свої позитивні якості.

Критично завищені чи занижені самооцінки в цьому віці досить конфліктогенні. Кожен варіант по-своєму формує підвищену схильність до конфлікту на основі специфічних протиріч. У агресивної особистості незадоволення своїми невдачами і неуспіхами породжує прагнення заздалегідь убезпечити себе від можливих поразок за відомою схемою: напад – кращий засіб захисту. Це призводить до високої конфліктної готовності, до заперечень і критики з виходом на зовнішній конфлікт. У особистості, яка не має вродженої схильності до агресивних форм поведінки, критично завищена самооцінка поглиблює внутрішні конфлікти. Інший шлях розвитку спостерігається і при критично заниженій самооцінці. Залежно від конкретних індивідуально-типологічних особливостей людини і середовищних умов можливими підсумками низької самооцінки з постійним почуттям неповноцінності є або невротичний варіант особистості, або психосоматичні розлади [49].

Здобувач вищої освіти з критично високою або низькою самооцінкою здебільшого являється суб’єктом утрудненого спілкування. Перетворююча активність такої особистості спрямована на розірвання емоційно значимих зв’язків, створення внутрішньоособистісного когнітивно-емоційного напруження, фрустрацію соціальних потреб. У свідомості такої особи відбувається викривлення розуміння співрозмовника та самого себе, низький рівень рефлексії та емпатії, зміщення установок, ставлень, ціннісних орієнтацій в бік знецінювання себе і оточуючих, демонстрація під час міжособистісної взаємодії неадекватних реальності емоційних реакцій. Наслідками цього являються конфлікти, тертя в спілкуванні, відсутність можливості досягти мети спілкування, задовольнити особисті потреби [16].

Занадто висока або низька самооцінка у осіб юнацького та студентського віку може сприяти виникненню бар’єрів спілкування. Серед них можна виділити, зокрема, такі:

1. Бар’єр упередженості проявляється тоді, коли особа починає ставитись негативно до співрозмовника без видимих для того причин на основі першого враження.
2. Бар’єр негативної установки виникає у випадку, коли в підсвідомості людини функціонує така установка. Це, наприклад, може бути негативна установка по відношенню до співрозмовника, яка сформувалась в результаті отриманої раніше негативної інформації про нього.
3. Бар’єр «боязні» контакту виникає у випадку, коли людина занадто хвилюється з приводу успішності спілкування та заздалегідь налаштовує себе на негативний результат.
4. Бар’єр очікування нерозуміння проявляється тоді, коли особа заздалегідь впевнена в тому, що співрозмовник невірно зрозуміє її слова чи поведінку.
5. Бар’єр невірних стереотипів пов’язаний з тим, що у людини, на основі закладених в її підсвідомості стереотипів, заздалегідь формується впевненість в негативному результаті спілкування.
6. Бар’єр віку може проявлятися в спілкуванні між представниками різних поколінь [42].

Здобувач вищої освіти з адекватно високим або середнім рівнем самооцінки виступає суб’єктом неутрудненого спілкування. Така особистість характеризується прагненням встановлювати близькі стосунки з людьми, бути прийнятим в суспільстві, прагне до довірливого спілкування, проявляє доброзичливість та комунікативну компетентність, намагається не лише висловлювати свої думки, а й активно слухати співрозмовника. Суб’єкту неутрудненого спілкування не притаманні такі риси як цинічність, ворожість, недовірливість та підозрілість, агресивність, егоїстичність, проте він може проявляти бажання в розумній мірі контролювати міжособистісні стосунки, що не заважає йому будувати ефективний діалог з оточуючими [16].

Самооцінка юнака являється одним з факторів, що впливає на вибір стилю поведінки в конфлікті. Дослідники виділяють п’ять стратегій поведінки в конфлікті: ухилення, пристосування, конфронтація, співпраця, компроміс. Розглянемо коротко кожну з вищеназваних стратегій:

1. Ухилення – у випадку використання даної стратегії людина будь-якою ціною намагається піти від конфлікту. Дана стратегія характеризується тим, що у особистості, яка її використовує повністю відсутнє бажання співпрацювати з іншими учасниками конфлікту, замість того щоб докладати зусиль для захисту власних інтересів, вона намагається як можна швидше вийти з поля конфлікту [22, с. 132].
2. Пристосування – передбачає цілковиту готовність піти на зустріч опоненту, готовність принести в жертву власні інтереси [98, с. 198-199]. Така особа намагається зберегти стабільність у взаєминах шляхом поступок, згладження конфліктної ситуації та готовності до примирення незалежно від того, які збитки в матеріальному чи моральному стані вона понесе [22, с. 132].
3. Конфронтація – особа, яка діє відповідно до даного стилю намагається будь-якою ціною змусити опонента прийняти її точку зору [98, с. 198-199]. Така особа не сприймає спільних дій спрямованих на вирішення конфлікту. Вона розраховує лише на власну силу та намагається схилити інших до свого варіанту вирішення проблеми [22, с. 132].
4. Співпраця – у випадку використання даної стратегії, учасники поважають та готові прийняти думку один одного, що дає їм можливість виявити причини розбіжностей та знайти вихід, який буде влаштовувати всіх [98, с. 198-199].
5. Компроміс – для цього стилю поведінки типовим є прийняття точки зору опонента до певної міри. Пошук шляхів виходу з конфлікту здійснюється здебільшого за допомогою взаємних поступок [98, c.199]. Тобто, дана стратегія передбачає як активні, так і пасивні дії учасників конфлікту [22, с. 132].

Серед вищевказаних стилів поведінки в конфліктній ситуації співпраця характеризується найбільшою ефективністю. Найменш ефективними є стратегія конфронтації, яка характеризується надлишковою активністю у відстоюванні своєї позиції, та стратегії пристосування і уникнення, для яких характерною є пасивна форма поведінки в конфлікті. Стратегія компромісу поєднує пасивну та активну форми поведінки та займає проміжне положення між стилем конфронтації та стилями уникнення і пристосування [69].

Залежно від рівня самооцінки, кожна особа юнацького та студентського віку схильна обирати той чи інший стиль поведінки в разі виникнення конфлікту. Середня та висока самооцінка здобувача вищої освіти, проявляється в його схильності обирати стратегії «співпраця» та «компроміс». У такої особи досить висока конфліктостійкість та низька конфліктність в спілкуванні з оточуючими людьми [2]. Це значно підвищує його здатність до побудови ефективного діалогу з оточуючими.

Особи з критично завищеною самооцінкою здебільшого обирають стратегію «конфронтація». Таким особам притаманна мотивація активно-оборонної поведінки та самоствердження в якості домінуючих мотивацій. Вони впевнені в своїй винятковості, правильності власних суджень, готові захищати свою позицію будь-якою ціною. Особам з низькою або середньою (з тенденцією до низької) самооцінкою здебільшого притаманні стилі «ухилення» та «пристосування». Такі особи бояться проявляти ініціативу у вирішенні конфліктної ситуації, володіють низькою здатністю до активних соціальних дій. Використання даних стилів у вирішенні конфліктних ситуацій приводить до росту внутрішнього напруження та внутрішньоособистісних конфліктів, що призводить до ще більшого зниження самооцінки здобувача вищої освіти [69].

Отже, рівень самооцінки має значний вплив на здатність особистості юнацького та студентського віку до ефективного спілкування. Юнаки та студентська молодь з адекватним рівнем самооцінки характеризуються впевненістю в собі, самоповагою, має високу здатність до побудови неконфліктного спілкування, в разі назрівання конфлікту схильні до співробітництва та компромісу. Представники студентської молоді з критично завищеною самооцінкою не бажають бачити свої слабкі сторони, не зважають на почуття оточуючих, у випадку виникнення конфлікту схильні до конфронтації, через що їм важко вжитися в колективі. Юнакам з критично заниженою самооцінкою притаманна невпевненість в собі, сором’язливість, через що вони схильні уникати або пристосовуватись до конфліктної ситуації. Особи, які характеризуються завищеною або заниженою самооцінкою мають низьку здатність до побудови ефективного спілкування.

**2.2. Дослідження впливу рівня самооцінки на здатність до ефективного неконфліктного спілкування у юнацькому та студентському віці**

Специфіка дослідження впливу рівня самооцінки на здатність до ефективного неконфліктного спілкування у юнаків та студентської молоді пов’язана, перш за все, з особливостями даного вікового періоду. В цьому віці поведінка, політичні погляди, моральні судження вже характеризуються соціально-психологічною незалежністю, особа отримує матеріальну та фінансову незалежність, стає повністю здатною до самообслуговування. Студентський вік вважається перехідним періодом, оскільки в цьому віці особа починає усвідомлювати недоступні їй раніше протиріччя: між моральними нормами та поведінкою людей; між реальним життям та ідеалами; між здібностями та визнанням людей; між соціальними цінностями та реальністю [25, с. 335].

Специфіку психодіагностики студентської молоді Р. С. Нємов вбачає в наступному: «Оскільки багато студентів коледжів, інститутів і вузів, особливо на перших курсах вищих навчальних закладів, ще зберігають в собі якісь дитячі та юнацькі риси, то їх тестування повинно проводитися з урахуванням правил, застосовних як для дітей раннього юнацького віку, так і для дорослих людей. Людина в цьому віці ще не володіє тими численними комплексами, які, як ми вже говорили, зазвичай властиві дорослим людям, і тому тестування студентів може бути психологічно більш відкритим, ніж обстеження дорослих людей. Це стосується як вибору предмета і методів дослідження, так і визначення відповідної обстановки для проведення психодіагностичного обстеження» [60, c. 416].

Для діагностики самооцінки особистості розроблено велику кількість психодіагностичних методик. Для діагностики самооцінки осіб юнацького та студентського віку популярною є методика Дембо-Рубінштейн. За допомогою даної методики відбувається діагностика стану самооцінки за такими параметрами як: висота самооцінки, її стійкість, ступінь її реалістичності та адекватності, ступінь вимогливості до себе та критичності, ступінь задоволеності собою, рівень оптимізму, інтегрованість усвідомленого і неусвідомлюваного рівнів самооцінки, зрілість чи незрілість ставлення до цінностей, суперечливість чи несуперечливість показників самооцінки, наявність і характер компенсаторних механізмів, що приймають участь у формуванні «Я-концепції», характер проблем та їх компенсацій. В модифікації даної методики П. В. Яньшин додав до неї елемент клінічної бесіди [108].

Для визначення рівня самооцінки часто використовується 16-факторний опитувальник Р. Кеттелла. Дана методика дає досліднику інформацію про особистісні риси досліджуваного, які називаються конституційними факторами. Дана методика дозволяє не тільки встановити рівень самооцінки особистості, а й дати комплексну оцінку зрілості [73].

Як пише Р. Кеттелл, досліднику для більш точної індивідуальної роботи пропонуються форми А і В. Ці форми містять по 187 питань і застосовуються для дослідження повнолітніх респондентів з високим рівнем освіти. Форми С і D доцільно використовувати при групових дослідженнях, або в умовах, коли кількість часу, відведеного на тестування обмежена. Ці форми містять по 105 питань і застосовуються для дослідження повнолітніх респондентів, не залежно від рівня освіченості [43].

Уваги також заслуговує «Методика непрямого вимірювання системи самооцінок (НВСС)», автором якої є Федотова Є. О. Використання даної методики дозволяє уникати феноменів соціальної бажаності під час дослідження, розкриває неусвідомлювані аспекти самооцінки. Проте у даної методики є недолік – як і всі традиційні проективні методики, вона здатна діагностувати лише загальний рівень самооцінки, тобто для більш глибокого дослідження необхідним є використання додаткових методів. Респонденту пропонується 10 карток зі схематичними зображеннями облич, які він повинен розкласти зліва на право починаючи з тієї, яка йому подобається найбільше – до тієї, яка йому не подобається взагалі. Потім йому пропонується дати опис людям, які зображені на даних картках. Далі аналогічним способом йому пропонується розкласти картки по параметрам «розум», «доброта», «схожість на себе» [63].

Дослідження здатності особистості юнацького та студентського віку до ефективного неконфліктного спілкування також має свої особливості. Це пояснюється особливостями самого процесу спілкування. Даний процес включає в себе, три різних компоненти: комунікацію, інтеракцію та соціальну перцепцію [77]. Отже, для повноти дослідження здатності до ефективного неконфліктного спілкування у юнацькому та студентському віці, є необхідність дослідження кожного компоненту процесу спілкування.

Комунікативна складова полягає у передачі, формуванні, розвиткові, уточненні інформації і здійснюється за допомогою комунікативних актів. Обмін інформацією можливий, якщо комуніканти користуються єдиною мовою спілкування [32]. Для діагностики комунікативного боку спілкування можуть бути використані наступні методики:

* Методика «Діагностика особливостей спілкування» (В. Н. Недашковський).
* Методика «Спрямованість особистості в спілкуванні» (С. Л. Братченко).
* Методика «Чи вмієте ви Слухати?» (І. Атватер) [76].

Інтерактивна складова – це взаємодія учасників спілкування. Людям важливо не лише здійснити обмін інформацією, але й ефективно планувати спільну діяльність, узгодити та виконати свої дії [32]. Для дослідження інтерактивної сторони спілкування можуть бути використані наступні методики:

* Методика «Діагностика комунікативної толерантності» (В. В. Бойко).
* Діагностика доброзичливості (за шкалою Д. Т. Кемпбелла).
* Тест «Дитина, Дорослий, Батько» (Рольові позиції в міжособистісних відносинах за Е. Л. Берном).
* Методика «Діагностика рівня полікомунікативної емпатії» (І. М. Юсупов).
* Методика «Самооцінка психічної стійкості в міжособистісних відносинах» (М. В. Сікач, В. Ф. Перевалов, Л. Г. Лаптєв) [76].

Перцептивна сторона – це сприймання людьми один одного. Розуміння співрозмовника включає в себе сприймання його зовнішності, співвіднесення її із особистісними рисами людини і пояснення на цій основі її поведінки [32]. Для дослідження перцептивного компоненту використовуються наступні методики:

* Методика «Діагностики рівня розвитку рефлективності» (А. В. Карпов).
* Методика «Шкала емоційного відгуку» (А. Меграбян, модифікація Н. Епштейна) [76].

Для дослідження впливу рівня самооцінки на здатність до ефективного неконфліктного спілкування у студентському віці було обрано наступні методики:

1. Методика «Тест-опитувальник для визначення рівня самооцінки» (С. В. Ковальов) [46, c. 33-35].
2. Методика «Шкала емоційного відгуку» (А. Меграбян, модифікація Н. Епштейна) [76;75].
3. Методика «Діагностика комунікативної толерантності» (В. В. Бойко) [97, 14].
4. Методика «Спрямованість особистості в спілкуванні» (С. Л. Братченко) [76].

**«Тест-опитувальник для визначення рівня самооцінки» (С. В. Ковальов)** [46, c. 33-35] складається з 32 тверджень. У респондента є п’ять варіантів відповідей, кожному з яких відповідає певна кількість балів: дуже часто, часто, іноді, рідко та ніколи. Обробка результатів відбувається шляхом підрахунку загальної кількості набраних балів. Інтерпретація отриманих результатів відбувається наступним чином:

* 0-25 балів – висока самооцінка, при якій людині, як правило, не притаманний «комплекс неповноцінності», вона здатна адекватно реагувати на критику та зауваження, впевнена в собі;
* 25-45 балів – середній рівень самооцінки, при якому особа іноді підлаштовується під думку оточуючих, проте «комплексом неповноцінності» не страждає;
* 46-128 балів – низька самооцінка, при якій особі часто притаманний «комплекс неповноцінності», вона надто болісно сприймає критику, намагається підлаштовуватись під думку оточуючих [46, c. 33-35].

Текст опитувальника, ключ до нього та особливості обробки результатів наведено в Додатку А.

**Методика «Шкала емоційного відгуку» (А. Меграбян, модифікація Н. Епштейна)** [76] складається з 25 суджень з приводу яких можливі чотири варіанти відповідей, відповідно до того, на скільки респондент згоден чи не згоден з ними, орієнтуючись на те, як він поводиться у подібних ситуаціях: завжди, часто, рідко та ніколи [76].

Методика «Шкала емоційного відгуку» [75] дозволяє виявити рівень емпатичних тенденцій респондента. Отримані за даною методикою результати допоможуть зробити висновки про те, на скільки особа здатна співчувати оточуючим, передбачати їхні стани, адекватно та емоційно реагувати на них. Обробка отриманих результатів проводиться у відповідності з «ключем», після чого підраховується загальна кількість набраних балів. Залежно від кількості набраних балів за даною методикою виділяються наступні рівні емпатії:

* 82-90 балів – дуже високий рівень;
* 63-81 балів – високий рівень;
* 37-62 балів – нормальний рівень;
* 36-12 балів – низький рівень;
* 11 балів і нижче – дуже низький рівень [75].

Стимульний матеріал, ключ до методики та особливості обробки результатів розміщено в Додатку Б.

**Методика «Діагностика комунікативної толерантності» (В. В. Бойко)** [97] складається з 45 суджень, які стосуються ситуацій взаємодії з людьми. Респонденту пропонується прочитати судження та оцінити на скільки вірні дані судження відповідно до його поглядів за наступною схемою: зовсім невірно – 0 балів; вірно в деякій мірі – 1 бал; вірно в значній мірі – 2 бали; вірно в найвищій мірі – 3 бали. Для обробки результатів необхідно підрахувати загальну кількість набраних балів. Чим більша кількість набраних балів – тим нижчим є рівень комунікативної толерантності респондента. Максимальна кількість балів – 135 говорить про абсолютну нетерпимість до оточуючих, мінімальна кількість балів говорить про абсолютну терпимість партнера по спілкуванню в будь-яких ситуаціях [97].

Стимульний матеріал та інструкція до обробки отриманих результатів наведено в Додатку В.

Дана методика дозволяє виміряти рівень ситуативної, професійної, типологічної та загальної комунікативної толерантності [75]. Людина, що має високий рівень комунікативної толерантності, досить врівноважена, їй притаманний високий рівень сумісності з різними категоріями співрозмовників. Завдяки цьому процес спілкування з такою людиною проходить комфортно. Людині з низьким рівнем комунікативної толерантності дуже важко показувати свою прихильність до співрозмовника та стримувати невдоволення його словами чи діями, приймати його особливості. Спілкування з такою людиною зазвичай проходить в негативному ключі [14].

Зрозуміло, що випадки, коли респондент набирає максимальну або мінімальну кількість балів – бувають дуже рідко. Проте, чим ближчою до максимального значення є набрана респондентом кількість балів – тим менша його комунікативна толерантність, і навпаки – чим ближчою до мінімального значення є набрана респондентом кількість балів – тим вищою є його комунікативна толерантність [97].

**Методика «Спрямованість особистості в спілкуванні» (С. Л. Братченко)** [76] спрямована на дослідження спрямованості особистості в спілкуванні, що розуміється як індивідуальна комунікативна стратегія, що включає особистісні уявлення про сенс, цілі та засоби спілкування, бажані і допустимі способи поведінки в спілкуванні [76].

У спеціальному дослідженні автором методики С. Л. Братченко виділив шість основних видів СОС:

* діалогічна спрямованість (Д-СОС) – орієнтація людини на рівноправне спілкування;
* авторитарна (АВ-СОС) – орієнтація особистості на домінування в процесі спілкування;
* маніпулятивна (М-СОС) – орієнтація особистості на використання процесу спілкування та співрозмовника для отримання власної вигоди;
* альтероцентристська (АЛ-СОС) – добровільна «центрація» на співрозмовнику, його цілях та потребах;
* конформна (К-СОС) – орієнтація особистості на відмову від рівності в процесі спілкування на користь співрозмовника;
* індиферентна (І-СОС) – орієнтація, при якій ігнорується сам процес спілкування [89].

Дана методика складається з 20 різноманітних ситуацій спілкування та 6 варіантів поведінки в кожній з наданих ситуацій. Респонденту пропонується обрати для кожної ситуації той варіант, який найбільше відповідає його стилю спілкування з людьми. Перші 5 варіантів містять чітко визначені стилі поведінки в спілкуванні, проте, якщо ні один з них респондент не вважає вірним – він може дати власну відповідь у варіанті №6. Обробка отриманих даних починається з підрахунку балів, набраних по кожній категорії спрямованості особистості в спілкуванні. Для цього варіанти відповідей, обраних респондентом, «розшифровуються» за допомогою «ключа». За кожну відповідь нараховується 1 бал на користь відповідної категорії. Після підрахунків по кожній категорії виводиться підсумковий кількісний показник і визначається «формула» комунікативної спрямованості особистості [76].

Оскільки відповіді, які відповідають діалогічній спрямованості, мають особливу привабливість, тому ці варіанти були виключені і замість них є варіант №6 для самостійного формулювання. У разі якщо відповідача дійсно не влаштує жоден з п’яти запропонованих варіантів «відповідей» і він запропонує свій – ця «відповідь» інтерпретується відповідно до опису категорій [89].

Стимульний матеріал, ключ та інструкцію до обробки результатів за даною методикою наведено в Додатку Ґ.

**2.3. Психологічний та статистичний аналіз результатів констатувального експерименту**

В дослідженні впливу самооцінки на здатність особистості до ефективного неконфліктного спілкування в юнацькому та студентському віці приймали участь здобувачі вищої освіти першого (бакалаврського) рівню спеціальності 053 «Психологія», 1-4 курсів Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, освітня програма «Психологія». В дослідженні приймали участь 30 респондентів віком від 18 до 22 років, з них 4 чоловічої та 26 жіночої статі. Список респондентів, що приймали участь в досліджені, наведено в Додатку Д.

В результаті проведеного дослідження за методикою «Тест-опитувальник для визначення рівня самооцінки» (С. В. Ковальов) було виявлено наступне:

* у 9 (30%) респондентів низька самооцінка;
* у 15 (50%) респондентів середній рівень самооцінки;
* у 6 (20%) респондентів висока самооцінка.

Результати дослідження за даною методикою наведено в Додатку Е. Для наочності представимо результати дослідження за даною методикою у вигляді сегментограми (див. рис. 2.1).

**Рис. 2.1. Сегментограма рівню самооцінки в досліджуваній групі респондентів**

Отже, половина студентської молоді має середній рівень самооцінки, осіб з низькою самооцінкою дещо менше, а осіб, у яких висока самооцінка лише 20%. Особи з низькою самооцінкою мають найбільші проблеми в спілкуванні, часто ніяковіють, дуже образливі. Особливо це стосується юнаків, набрана кількість балів яких знаходиться дуже близько до крайнього значення. Особи, яким притаманний середній рівень самооцінки можуть будувати більш ефективне спілкування, проте інколи їм також можуть бути притаманні зайві поступки чи надлишкова скромність. Респонденти, які мають високу самооцінку та набрані бали яких не знаходяться близько до крайнього найвищого значення, можуть володіти більшим розвитком навичок ефективного спілкування, вони впевнені в собі, здатні правильно реагувати на співрозмовника та ситуацію, в якій відбувається спілкування.

В результаті проведеного дослідження за методикою «Шкала емоційного відгуку» (А. Меграбян, модифікація Н. Епштейна) було виявлено наступне:

* у 4 (13,3%) респондентів низький рівень емпатії;
* у 14 (46,7%) респондентів нормальний рівень емпатії;
* у 10 (33,3%) респондентів високий рівень емпатії;
* у 2 (6,7%) респондентів дуже високий рівень емпатії.

Результати дослідження за даною методикою наведено в Додатку Ж. Для наочності представимо результати дослідження за даною методикою у вигляді сегментограми (див. рис. 2.2).

**Рис. 2.2. Сегментограма рівню розвитку емпатії в досліджуваній групі респондентів**

Отже, майже половина респондентів (46,7%) мають нормальний рівень емпатії, дещо меншій кількості притаманний високий рівень емпатії і лише 6,7% опитуваних мають дуже розвинуту емпатію. Лише 13,3% респондентів мають недостатній рівень розвитку емпатії. Відповідно до інтерпретації результатів даної методики – особи з нормальним, високим та дуже високим рівнем емпатії мають більшу здатність до ефективного спілкування, ніж особи, у яких даний показник низький. Це пов’язано з тим, що для ефективного спілкування необхідно розуміти переживання та почуття співрозмовника, а для особи, у якої емпатія розвинута слабко – це дуже складно.

Результати дослідження за методикою «Діагностика комунікативної толерантності» (В. В. Бойко) демонструють наступне:

* у 10 (33,3%) респондентів низька комунікативна толерантність;
* у 10 (33,3%) респондентів середній рівень комунікативної толерантності;
* у 5 (16,7%) респондентів висока комунікативна толерантність;
* у 5 (16,7%) респондентів дуже високий рівень комунікативної толерантності.

Отримані результати за даною методикою наведено в Додатку З. Для наочності представимо результати дослідження за даною методикою у вигляді сегментограми (див. рис. 2.3).

**Рис. 2.3. Сегментограма рівню розвитку комунікативної толерантності у досліджуваній групі респондентів**

Отже, половина опитуваних мають середню (33,3%) та високу (16,7%) комунікативну толерантність. У іншої половини опитуваних комунікативна толерантність на низькому (33,3%) та дуже високому (16,7%) рівні. Психологічна інтерпретація результатів даної методики показує, що найвищий рівень здатності будувати ефективне спілкування мають особи з середньою та високою комунікативною толерантністю. Юнаки та студентська молодь з низькою комунікативною толерантністю схильна до нетерпимості до дій чи слів оточуючих, а особи, у яких комунікативна толерантність на дуже високому рівні, навпаки – готові сприйняти та стерпіти від співрозмовника будь-що.

Дослідження за методикою «Спрямованість особистості в спілкуванні» (С. Л. Братченко) дало наступні результати:

* у 3 (10%) респондентів домінуючою є діалогічна спрямованість в спілкуванні;
* у 8 (26,7%) респондентів домінує маніпулятивна спрямованість в спілкуванні;
* у 5 (16,7%) респондентів домінує авторитарна спрямованість в спілкуванні;
* у 4 (13,3%) респондентів домінуючою є альтероцентристська спрямованість у спілкуванні;
* у 4 (13,3%) респондентів домінуючою є індиферентна спрямованість у спілкуванні;
* у 2 (6,7%) респондентів домінує конформна спрямованість у спілкуванні;
* у 4 (13,3%) респондентів неможливо виділити домінуючу спрямованість в спілкуванні, оскільки у них в рівній мірі розвинуто кілька видів спрямованості (у 1 (3,3%) – конформна/маніпулятивна; у 1 (3,3%) – альтероцентристська/індиферентна; у 1 (3,3%) – конформна/індиферентна; у 1 (3,3%) – альтероцентристська/конформна/авторитарна/маніпулятивна).

Результати проведеного дослідження за даною методикою наведено в Додатку И. Для наочності представимо результати дослідження за даною методикою у вигляді сегментограми (див. рис. 2.4).

**Рис. 2.4. Сегментограма домінуючого типу спрямованості особистості в спілкуванні у досліджуваній групі респондентів**

Відповідно до отриманих результатів за даною методикою можна зробити висновки про те, що найефективнішою спрямованістю у спілкуванні (діалогічна) володіють лише 10% студентської молоді. Тобто, у решти опитуваних (90%) спрямованість у спілкуванні має монологічний характер, при якому є або яскраво виражений один домінуючий тип, або поєднані кілька типів монологічної спрямованості. Особи з авторитарною спрямованістю намагаються домінувати в спілкуванні та подавити партнера. Особи з маніпулятивною спрямованістю намагаються використати партнера в своїх цілях шляхом прихованих впливів. Особи з індиферентною спрямованістю взагалі ігнорують, знецінюють сам процес спілкування та співрозмовника. Студентській молоді з конформною спрямованістю притаманна відмова від рівноправ’я та своєї точки зору в процесі спілкування. Особи з альтероцентристською спрямованістю занадто центруються на партнера, відмовляючись від своїх цілей та потреб на користь співрозмовника.

Узагальнені результати дослідження за всіма проведеними методиками наведено в Додатку К. Протоколи досліджень наведено в Додатку Л. Аналізуючи результати проведеного дослідження за всіма методиками можна зробити висновки про те, що особи, які мають найвищу здатність до ефективного неконфліктного спілкування складають лише 10%. Ці особи характеризуються домінуючою діалогічною спрямованістю в спілкуванні, мають адекватно високу самооцінку (рівень якої не доходить до верхньої критичної межі), високу комунікативну толерантність та високий або дуже високий рівень емпатії. Серед респондентів з високою самооцінкою ці особи складають 50%. У 33,3% з високою самооцінкою у формулі СОС також наявна діалогічна спрямованість в спілкуванні, проте вона не є домінуючою. У однієї особи (16,7%) діалогічна спрямованість в спілкуванні відсутня.

У особи с високою самооцінкою та високим рівнем емпатії, яка має низьку комунікативну толерантність (16,6%) домінуючою є авторитарна спрямованість в спілкуванні. У особи з високою самооцінкою та високим рівнем емпатії, які поєднуються з дуже високою комунікативною толерантністю (16,6%) домінуючим є конформний тип спрямованості в спілкуванні. Особа, в якій поєднується висока самооцінка, високий рівень емпатії з середнім рівнем комунікативної толерантності (16,6%) неможливо виявити домінуючий тип спрямованості в спілкуванні, оскільки їй притаманні кілька стилів в однаковій мірі (альтероцентристська, конформна, авторитарна, маніпулятивна).

Для наочності за допомогою сегментограми представимо розподіл домінуючих типів спрямованості в спілкуванні серед осіб з високою самооцінкою (див. рис. 2.5).

**Рис. 2.5. Сегментограма домінуючого типу спрямованості особистості в спілкуванні у студентської молоді з високим рівнем самооцінки**

Особи, які мають низьку самооцінку (30%) мають різний рівень розвитку емпатії: у 44,5% рівень емпатії низький, у 33,3% – нормальний та у 22,2% – високий. Тобто, у значної кількості осіб з низькою самооцінкою рівень емпатії також низький.

Комунікативна толерантність у 55,6% осіб з низькою самооцінкою здебільшого також низька, цим особам притаманні неефективні типи спрямованості в спілкуванні (маніпулятивна – 60%, авторитарна – 20% та індиферентна – 20%). У 33,3% осіб студентського віку низька самооцінка поєднується з дуже високою комунікативною толерантністю. 66,7% цих респондентів притаманна альтероцентристська спрямованість в спілкуванні та 33,3% – конформна. Одна особа з низькою самооцінкою (11,1%) має в формулі СОС незначну спрямованість на діалогічне спілкування, у решти осіб (88,9%) діалогічна спрямованість в формулі СОС відсутня.

Особам з низькою самооцінкою притаманні наступні типи спрямованості в спілкуванні: маніпулятивна – 33,3%; альтероцентристська – 22,2%; авторитарна – 11,1%; конформна – 11,1%; індиферентна – 11,1%. Одній особі (11,1%) притаманне поєднання конформної та маніпулятивної спрямованості в спілкуванні з середнім рівнем комунікативної толерантності.

Для наочності за допомогою сегментограми представимо розподіл домінуючих типів спрямованості в спілкуванні серед осіб з низьким рівнем самооцінки (див. рис. 2.6).

**Рис. 2.6. Сегментограма домінуючого типу спрямованості особистості в спілкуванні у студентської молоді з низьким рівнем самооцінки**

Особи з середнім рівнем самооцінки складають 50% від загальної кількості респондентів. Серед осіб з середнім рівнем самооцінки переважаючим є нормальний рівень розвитку емпатії (73,3%), висока емпатичність притаманна 26,7% відсоткам осіб з середнім рівнем самооцінки.

У 53,3% респондентів з середнім рівнем самооцінки рівень комунікативної толерантності також середній. Серед них індиферентний тип спрямованості в спілкуванні мають 37,5%, маніпулятивний – 25%, альтероцентристський – 12,5%, у однієї особи (12,5%) поєднуються індиферентна та конформна спрямованість і у однієї (12,5%) – альтероцентристська та індиферентна.

У 4 осіб з середнім рівнем самооцінки низька комунікативна толерантність (26,7%). У більшості таких осіб (75%) домінуючою спрямованістю в спілкуванні є авторитарна, і у 25% – маніпулятивна.

Серед осіб з середнім рівнем самооцінки та високою комунікативною толерантністю (13,3%) домінуючим є маніпулятивний тип спрямованості в спілкуванні. У особи з середнім рівнем самооцінки та дуже високою комунікативною толерантністю (6,7%) домінує альтероцентристський тип спрямованості в спілкуванні.

3 респонденти з середнім рівнем самооцінки (20%) мають в формулі СОС незначну спрямованість на діалогічне спілкування, у решти осіб (80%) діалогічна спрямованість в формулі СОС відсутня.

Для наочності за допомогою сегментограми представимо розподіл домінуючих типів спрямованості в спілкуванні серед осіб з середнім рівнем самооцінки (див. рис. 2.7).

**Рис. 2.7. Сегментограма домінуючого типу спрямованості особистості в спілкуванні у студентської молоді з середнім рівнем самооцінки**

Отже, на основі результатів проведеного дослідження можна стверджувати, що висока самооцінка (рівень якої не досягає верхніх критичних значень), у значної частини студентської молоді пов’язана з високим або середнім рівнем емпатії та комунікативної толерантності, та наявністю діалогічного типу спрямованості в спілкуванні. У респондентів з середнім рівнем самооцінки здебільшого нормальний рівень емпатії та комунікативної толерантності, у частини з них є тенденції до діалогічного типу спрямованості в спілкуванні, проте домінуючою спрямованістю являється монологічна. У значної частини студентської молоді з низькою самооцінкою, низьким рівнем емпатії та комунікативної толерантності, в спілкуванні тенденції до діалогічної спрямованості практично відсутні, домінують монологічні типи спрямованості.

**2.4. Практичні рекомендації щодо розвитку здатності до ефективного неконфліктного спілкування у юнаків та студентської молоді з низьким рівнем самооцінки**

На основі результатів проведеного дослідження, було визначено, що особи з низькою самооцінкою мають найнижчу здатність до ефективного неконфліктного спілкування. Взаємозв’язок заниженої самооцінки та низького рівня емпатії, комунікативної толерантності і використання монологічної спрямованості в спілкуванні у юнаків та студентської молоді вимагає розвитку та вдосконалення вищеназваних показників.

В якості практичних рекомендацій було вирішено розробити програму групового тренінгу, спрямованого на розвиток здатності до ефективного неконфліктного спілкування у юнаків та студентської молоді з низькою самооцінкою. В розроблену програму тренінгового заняття включено вправи для підвищення самооцінки, розвитку перцептивного, комунікативного та інтерактивного компоненту процесу спілкування.

**Актуальність теми тренінгу** пов’язана з тим, що особи юнацького та студентського віку з низькою самооцінкою мають знижену здатність до ефективного неконфліктного спілкування. Це негативно впливає на їхні стосунки з батьками, викладачами, одногрупниками та однокурсниками, успішність навчання та участь в громадському житті. Підвищення самооцінки та розвиток здатності до ефективного неконфліктного спілкування здатне позитивно вплинути на можливість будувати ефективний діалог з оточуючими, продуктивно виходити з конфліктних ситуацій та підвищити якість життя студентської молоді в цілому.

**Тема тренінгу:** розвиток здатності до ефективного неконфліктного спілкування у юнаків та студентської молоді з низьким рівнем самооцінки.

**Мета тренінгу:** розвиток здатності до ефективного неконфліктного спілкування та підвищення рівня самооцінки у юнаків та студентської молоді.

**Завдання тренінгу:**

1. Провести діагностику самооцінки розвитку комунікативних умінь і навичок перед початком роботи і в кінці заняття.
2. Підвищити рівень загальної самооцінки, стимулювати розвиток позитивної «Я-концепції» та самосприйняття.
3. Стимулювати розвиток комунікативного компоненту спілкування шляхом розвитку вміння домовлятися з партнером, правильно і логічно виражати свою точку зору, аргументувати свою позицію.
4. Активізація розвитку перцептивного компоненту спілкування шляхом підвищення рівня емпатії та рефлективності, розвитку вміння «читати» співрозмовника.
5. Стимулювання розвитку інтерактивного компоненту спілкування шляхом формування навичок спільної діяльності, узгодження спільних дій з партнером.

**Очікувані результати тренінгу:**

1. За допомогою психодіагностичної вправи на початку тренінгу вдасться визначити, як юнаки та студентська молодь оцінює свою комунікативну сферу, а наприкінці – порівняти результати та оцінити ефективність проведеного тренінгового заняття.
2. За допомогою вправ спрямованих на підвищення самооцінки вдасться показати здобувачам вищої освіти позитивні якості їх особистості та сформувати позитивне відношення до себе.
3. За допомогою вправ спрямованих на розвиток комунікативного компоненту спілкування вдасться навчити юнаків та студентську молодь правильно висловлювати свою думку, приходити до спільного рішення без конфліктів та агресії.
4. Вправи спрямовані на розвиток перцептивного компоненту спілкування дозволять підвищити рівень розвитку емпатії та вміння «відчувати» партнера.
5. Вправи спрямовані на розвиток інтерактивного компоненту спілкування дадуть можливість юнакам та студентській молоді навчитися ефективним методам взаємодії та спільної діяльності з партнером, навчать спілкуватися з партнером з позицій рівності.

**Місце проведення тренінгового заняття:** простора аудиторія.

**Оптимальний розмір тренінгової групи:** 7-12 чол.

**Тривалість тренінгового заняття:** 3,5 години.

Структуру групового тренінгу наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Структура групового тренінгу на тему: «Розвиток здатності до ефективного неконфліктного спілкування у юнаків та студентської молоді з низьким рівнем самооцінки»

|  |  |
| --- | --- |
| **Фази та вправи** | **Орієнтовна тривалість, хв.** |
| **Фаза знайомства** |  |
| 1. Вправа «Візьми серветок» [34]. | 10 хв. |
| 2. Знайомство з правилами спілкування в тренінговій групі [74, 20, 33, 81]. | 10 хв. |
| 3. Вправа «Сходи комунікативної майстерності» [6]. | 10 хв. |
| **Фаза розігріву** |  |
| 4. Вправа «Міняємось місцями» [104]. | 10 хв. |
| 5. Вправа «Вам послання» [33, c. 114-115]. | 15 хв. |
| **Фаза лабілізації** |  |
| 6. Вправа «Жестами про себе» [72, c. 12]. | 15 хв. |
| 7. Вправа «Летіли гуси»[34]. | 20 хв. |
| **Перерва** | 15 хв. |
| **Фаза навчання** |  |
| 8. Вправа «Про себе» [96, c. 186]. | 15 хв. |
| 9. Вправа «Ти виглядаєш зараз…» [44]. | 15 хв. |
| 10. Вправа «Шлюбне оголошення» [87]. | 10 хв. |
| 11. Вправа «Спина до спини» [45, c. 128]. | 10 хв. |
| 12. Вправа «Так, ні» [92, c. 183-184]. | 10 хв. |
| 13. Вправа «Взаємодія» [92, c. 182-183]. | 15 хв. |
| **Заключна фаза** |  |
| 14. Вправа «Сходи комунікативної майстерності» [6]. | 10 хв. |
| 15. Вправа «Валіза» [83, c. 94]. | 10 хв. |

**Фаза знайомства**

**1. Вправа «Візьми серветок»** [34].

Мета вправи: Знайомство учасників групи та створення позитивної атмосфери в роботі.

Час: 10 хвилин.

Необхідні матеріали: Паперові серветки.

Проведення вправи: Учасники сидять в колі, тренер передає по колу пачку паперових серветок та пропонує учасникам взяти ту кількість серветок, яку вони самі вважають за потрібне. Після цього тренер пропонує учасникам по черзі називати своє ім’я та сказати про себе стільки фактів, скільки він взяв серветок.

Обговорення вправи: Не потрібне [34].

**2. Знайомство з правилами спілкування в тренінговій групі.**

Під час тренінгу учасники повинні дотримуватись наступних правил поведінки:

1. Учасники та тренер повинні звертатись один до одного на «ти». Таке спілкування дозволить досягти психологічного зрівнювання та максимальної довіри в групі [74].

2. Учасники повинні чесно та щиро виражати свої думки та почуття [20].

3. Під час тренінгу учасники повинні говорити лише про те, що вони думають та відчувають «тут і тепер». Слід концентрувати свою увагу на тому, що відбувається з ними зараз та не поглиблюватись в спогади про минуле чи роздуми про поведінку інших [74].

4. Всі учасники повинні брати активну участь у вправах та їх обговоренні, не намагатись «пасивно відсидітись» [20].

5. Учасники повинні відмовитись від безпосередньої оцінки особистості інших учасників. Тобто, замість: «Ти мені не подобаєшся» слід говорити: «Мені не подобається твій вчинок» [33].

6. Кожен учасник має право припинити обговорення, яке стосується його особистості. В цей час, інші учасники та тренер повинні з повагою поставитись до його рішення і не вимагати продовження розмови [74].

7. Слід відмовитись від безособових мовних висловлювань під час обговорення. Тобто, замість: «Всі так вважають», слід говорити: «Я так вважаю» [33].

8. Все, що відбувається та обговорюється під час тренінгу не повинно виходити за межі даної групи [74].

9. На протязі всієї роботи учасники повинні враховувати особливості інших учасників та намагатися не задіти їх почуття та переживання [81, c. 11].

**3. Вправа «Сходи комунікативної майстерності»** [6].

Мета вправи: Визначити самооцінку рівню розвитку комунікативної сфери учасників тренінгу перед початком роботи.

Час: 10 хвилин.

Необхідні матеріали: дошка та маркер або малюнок з зображенням «Сходів комунікативної майстерності».

Проведення вправи: Тренер вивішує малюнок, на якому зображені сходи комунікативної майстерності або зображує їх на дошці таким чином, щоб найвища точка сходів була зліва (високий рівень розвитку комунікативних навичок), а найнижча – справа (низький рівень майстерності в спілкуванні). Після цього учасникам пропонується знайти та зобразити на цих сходах рівень своєї комунікативної майстерності.

Обговорення вправи: учасникам тренінгу пропонуються пояснити, чому він саме таке місце на сходах комунікативної майстерності він обрав [6].

**Фаза розігріву**

**4. Вправа «Міняємось місцями»** [104].

Мета вправи: Активізація учасників групи, створення позитивного клімату в групі.

Час: 10 хвилин.

Необхідні матеріали: Стільці, кількість яких на 1 менше від кількості учасників в групі.

Проведення вправи: Тренер пропонує учасникам помінятися місцями за певними ознаками. Наприклад, потрібно помінятися місцями тим, хто має братів (або сестер). Коли учасники встають для того щоб мінятися місцями, тренер займає будь-який вільний стілець. Учасник, якому не вистачило місця стає на місце тренера і називає наступну ознаку (наприклад, помінятися місцями тим, у кого є домашні тварини, хто вміє грати на музикальному інструменті, хто любить плавати і т.д.).

Обговорення вправи: Не потрібне [104].

**5. Вправа «Вам послання»** [33, c. 114-115].

Мета вправи: Розігрів групи, створення атмосфери позитиву, встановлення контакту та формування настрою на командну роботу.

Час: 15 хвилин.

Необхідні матеріали: Не потрібні.

Проведення вправи: Учасники сидять в колі. Одному учаснику пропонується передати послання через сусіда зліва іншому члену групи. Наприклад: «Передай Олені, що вона сьогодні чудово виглядає». Цей учасник передає послання своєму сусідові, наприклад: «Михайло передає Олені, що вона сьогодні чудово виглядає». Коли послання доходить до учасника, який сидить поруч з Оленою, той говорить їй: «Михайло передав тобі, що ти сьогодні чудово виглядаєш». Олена, в свою чергу, повинна передати послання Михайлу в зворотному напрямку. Вправа продовжується до тих пір, поки всі учасники не отримають свої послання.

Обговорення вправи: Учасники можуть розказати, які послання їм найбільше сподобались, що вони відчували, коли отримували їх [33, c. 114-115].

**Фаза лабілізації**

**6. Вправа «Жестами про себе»** [72, c. 12].

Мета вправи: Розвиток групової взаємодії, демонстрація учасникам різниці між їх Я-реальним та Я-ідеальним.

Час: 15 хвилин.

Необхідні матеріали: Не потрібні.

Проведення вправи: Ведучий пропонує учасникам групи по черзі стати в коло і показати жестами спочатку себе такого, який він є насправді, якого знає тільки він, потім зобразити себе такого, якого він демонструє оточуючим і наостанок, зобразити себе «ідеального».

Обговорення вправи: Учасникам пропонується розказати про свої труднощі під час виконання вправи, спробувати пояснити, чому «ідеальний» образ власного Я не співпадає з тим, що він демонструє оточуючим [72, c. 12].

**7. Вправа «Летіли гуси»** [34].

Мета вправи: Включення всіх учасників в активну діяльність, аналіз комунікативних навиків учасників, акцентування уваги учасників на своїх слабких сторонах в сфері спілкування, розвиток вміння аргументувати свою позицію та висловлювати свою думку.

Час: 20 хвилин.

Необхідні матеріали: Папір, ручки.

Проведення вправи: Тренер читає наступну задачу учасникам групи: Летить стая гусей, а їм на зустріч один гусак. Один гусак говорить «Добрий день, сто гусей!» Гуси відповідають: «Нас не сто. Було б нас сто, якби було б стільки, скільки зараз, та ще стільки, ще на півстільки, на чверть стільки, та й ти з нами. Ось тоді було б нас сто». Скільки летіло гусей в стаї?». Учасники групи повинні спочатку подумки вирішити задачу та записати відповідь на аркуші. Потім, учасники повинні оголосити свої відповіді (зазвичай у всіх вони різні). Після цього групі дається 10 хвилин для того, щоб загальними зусиллями прийти до єдиної правильної відповіді (правильна відповідь 36).

Обговорення вправи: Необхідно проаналізувати, чи правильно група вирішила завдання, якщо ні, то що їм завадило. Хто був найбільш активним, а хто – пасивним в обговоренні, чому [34].

**Фаза навчання**

**8. Вправа «Про себе»** [96, c. 186].

Мета вправи: Навчити учасників визначати власні ресурси та зосереджуватись на них, підвищення рівню самооцінки та розвиток позитивної «Я-концепції».

Час: 15 хвилин.

Необхідні матеріали: Бланки з надрукованими незавершеними твердженнями, олівці.

Проведення вправи: Тренер роздає учасникам бланки, на яких надруковано незавершені твердження та пропонує учасникам завершити їх:

* У мене з’являється гордість за себе, коли я…
* Я гарна людина, бо…;
* Мої найкращі якості, це…;
* Найкраща річ, що я зробив житті…;
* Я єдиний та неповторний, тому що…;
* Найкращий вчинок в моєму житті був, коли я…

Обговорення вправи: Учасникам групи пропонується зачитати власні завершені речення, розказати які труднощі вони відчували при їх написанні [96, c. 186].

**9. Вправа «Ти виглядаєш зараз…»** [44].

Мета вправи: Розвиток емпатії, рефлексії, вміння «читати» партнера по спілкуванню та приймати зворотній зв’язок.

Час: 15 хвилин.

Необхідні матеріали: Не потрібні.

Проведення вправи: Група повинна розбитися на пари. Після цього у кожного з учасників є кілька хвилин для того щоб оцінити співрозмовника, його зовнішній вигляд, поведінку, жести і т.д. Після завершення оцінки один з учасників пари починає в тактовній формі розповідати своєму партнеру свої враження про його внутрішній стан. Наприклад: «Я думаю, що ти дуже відкрита і добра людина, судячи з твоєї щирої посмішки», «Ти виглядаєш втомленим, мені здається що в тебе був досить важкий день». Другий учасник повинен відповісти на припущення партнера, подякувати чи спростувати його припущення, а після цього висловити свої припущення про його психологічний стан.

Обговорення вправи: В спільному колі учасники можуть поділитися з іншими, на скільки важко їм було зрозуміти стан партнера, як вони почували себе, коли партнер висловлював думку про їх внутрішній світ [44].

**10. Вправа «Шлюбне оголошення»** [87].

Мета вправи: Підвищення рівню самооцінки, розвиток у особистості позитивного самосприйняття.

Час: 15 хвилин.

Необхідні матеріали: Папір, ручки.

Проведення вправи: Кожен з членів групи повинен написати «шлюбне оголошення». Учасникам необхідно описати свій психологічний портрет таким чином, щоб зацікавити ним іншу людину. Необхідно описувати свої психологічні достоїнства та не захоплюватись описом своїх зовнішніх якостей чи матеріальних цінностей. Після того як всі написали своє оголошення, кожен учасник читає своє оголошення, а інші учасники уважно його слухають та додають до його опису ті позитивні якості, які він пропустив.

Обговорення вправи: Учасники можуть розповісти на скільки важко їм було шукати в собі достоїнства, як вони себе почували, коли інші учасники групи доповнювали їхні «шлюбні оголошення» новими позитивними якостями [87].

**11. Вправа «Спина до спини»** [45, c. 128].

Мета вправи: Розвиток спрямованості до співпраці у взаємодії з іншими людьми, розвиток вміння не поступатися та не брати на себе занадто багато в спільній діяльності, формування вміння довіряти партнеру по міжособистісній взаємодії.

Час: 10 хвилин.

Необхідні матеріали: Не потрібні.

Проведення вправи: Учасники діляться на пари, стають один до одного спинами. Кожен учасник повинен обпертися об спину свого партнера, після чого вони синхронно повинні спочатку присісти, а потім піднятися назад. Вправа повторюється кілька разів, після чого група розбивається на нові пари та повторює вправу.

Обговорення вправи: Тренер акцентує увагу на тому, що успіху досягли лише ті пари, які порівну розділили між собою роботу та довіряли своєму партнеру. Учасники можуть поділитися думками про те, що саме було складним для них в цій вправі [45, c. 128].

**12. Вправа «Так, ні»** [92, c. 183-184].

Мета вправи: Усвідомлення свого стану під час суперечки, трансформація апатії або агресії у взаєморозуміння.

Час: 10 хвилин.

Необхідні матеріали: Не потрібні

Проведення вправи: Учасники групи розбиваються на пари. В кожній парі учасники повинні обрати, хто буде говорити «Так», а хто – «Ні». Діалог починається, коли один з пари говорить «Так», інший відповідає йому «Ні», потім перший знову говорить «Так» і чує у відповідь від співрозмовника «Ні», при цьому учасники можуть змінювати інтонацію, гучність голосу, але продовжувати вести себе тактовно та толерантно. Такий діалог продовжується на протязі 3 хвилин, після чого учасники міняються ролями.

Обговорення вправи: Учасники можуть ділитися думками з приводу своїх відчуттів, яке слово їм було приємніше вимовляти та чути від співрозмовника, яке слово їм було не приємніше чути та говорити співрозмовнику [92, c. 183-184].

**13. Вправа «Взаємодія»** [92, c. 182-183].

Мета вправи: Формування навичок конструктивної взаємодії, розвиток вміння переконувати партнера по спілкуванню, аргументувати свою позицію, прислухатися до думки інших.

Час: 15 хвилин.

Необхідні матеріали:Ватман.

Проведення вправи: Учасникам пропонується обрати по 3 предмети, які найбільш важливі для них (олівець, помада, ключі і т.д.) і розкласти їх на ватмані так, як їм подобається. Після того як всі учасники розкладуть свої предмети на ватмані, їм пропонується загальними зусиллями розкласти їх таким чином, щоб це влаштовувало всіх учасників групи. При цьому кожен може чіпати лише свої предмети, а якщо їм не подобається розміщення предмету іншого учасника, він повинен запропонувати йому перекласти предмет, аргументуючи свою думку та намагаючись переконати його логічними доводами. Гра закінчується коли всі учасники задоволені розміщенням предметів.

Обговорення вправи: Учасники розповідають чи відчували вони комфорт під час взаємодії, був тиск з боку інших учасників чи було співробітництво [92, c. 182-183].

**Заключна фаза**

**14. Вправа «Сходи комунікативної майстерності»** [6].

Мета вправи: Визначити самооцінку рівню розвитку комунікативної сфери учасників тренінгу в кінці тренінгової роботи.

Час: 10 хвилин.

Необхідні матеріали: Необхідні матеріали: дошка та маркер або малюнок з зображенням «Сходів комунікативної майстерності».

Проведення вправи: Тренер знову малює, або вивішує малюнок «Сходи комунікативної майстерності», як і на початку тренінгової роботи, а учасники повинні знову оцінити свої комунікативні навички та відмітити на малюнку своє місце на цих сходах.

Обговорення вправи: Слід проаналізувати, чи змінились позиції учасників групи на сходах, учасники можуть пояснити, чому саме таку позицію вони визначили для себе, що змінилось в їхніх відчуттях та оцінці [6].

**15. Вправа «Валіза»** [83, c. 94].

Мета вправи: Сформулювати загальні висновки та враження учасників тренінгу, отримання зворотного зв’язку.

Час: 20 хв.

Необхідні матеріали: Не потрібні.

Проведення вправи: Один з учасників повинен сісти в середину кола, а інші учасники починають по черзі перераховувати, ніби складати в його «валізу», те що на їх думку даному учаснику знадобиться в майбутньому в спілкуванні з людьми, якості, які група в ньому позитивно оцінила. Вправа завершується, коли «валізи» всіх учасників будуть зібрані.

Обговорення вправи: Кожен учасник може поділитися враженнями від групової роботи, розповісти, що найбільше йому сподобалось, які зміни у власному стані він відчув, доповнити свою «валізу» якостями, які не назвали інші учасники [83, c. 94].

**ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2**

Самооцінка являється важливою характеристикою особистості, яка впливає на її соціальну адаптацію. Самооцінка може бути кількох видів: завищеною, заниженою та нормальною (або адекватною). Вона є динамічним утворенням, оскільки формується та може змінюватись в процесі життєдіяльності людини. Її структура включає два компоненти – когнітивний та емоційний. Найважливішими функціями самооцінки являються регуляторна та захисна функція.

Самооцінка юнаків та студентської молоді має значний вплив на здатність до ефективного спілкування в цей період. Особистість з заниженою самооцінкою виявляється занадто сором’язливою, невпевненою в собі, підвищено самокритичною, конфліктних ситуацій намагається уникати або пристосовуватись до них, постійно потребує підтримки близьких людей та дуже часто буває самотньою. В разі завищеної самооцінки особистість навпаки, впевнена в своїй винятковості, з оточуючими спілкується зверхньо, думку оточуючих не поважає, в конфлікті обирає стиль «конфронтація». Занадто висока та низька самооцінка ведуть до підвищеної конфліктності, ізоляції в суспільстві та низької здатності до побудови неконфліктного спілкування.

Нормальний рівень самооцінки сприяє підвищенню здатності юнаків та студентської молоді до побудови ефективного неконфліктного діалогу. Такі особи характеризуються самоповагою та повагою до оточуючих, реально оцінюють свої особистісні якості, адекватно сприймають критику, прагнуть встановлювати близькі, довірливі стосунки. У разі назрівання конфліктної ситуації схильні використовувати стратегію співробітництва.

Особливості дослідження впливу самооцінки на здатність до ефективного неконфліктного спілкування у юнацькому та студентському віці пов’язана з особливостями цього періоду, адже особа даного віку може поєднувати в собі риси дорослої людини та деякі дитячі риси. Для діагностики рівня самооцінки юнаків та студентської молоді можуть використовуватись методика Дембо-Рубінштейн, 16-факторний опитувальник Р. Кеттелла, «Методика непрямого вимірювання системи самооцінок (НВСС)» Федотової Є. О.

Діагностика здатності особистості до ефективного спілкування у юнаків та студентської молоді також має свою специфіку. Це пов’язано з тим, що в структуру процесу спілкування входять комунікативна, перцептивна та інтерактивна складова. Для повноцінного дослідження здатності до ефективного неконфліктного спілкування повинні бути вивчені всі три складові процесу спілкування.

20% студентської молоді мають високу самооцінку. Половині цих осіб притаманна домінуюча діалогічна спрямованість в спілкуванні, у частини – є тенденції до даного типу спрямованості. Значна частина студентської молоді з високою самооцінкою має високу комунікативну толерантність. Все це дозволяє стверджувати, що ці особи мають найвищу здатність до ефективного спілкування.

В результаті проведеного дослідження було визначено, що 50% студентської молоді, яка приймала участь в дослідженні має середній рівень самооцінки. У більшості цих осіб середній рівень розвитку емпатії та комунікативної толерантності. У формулі СОС цих осіб домінуючими являються неефективні типи спрямованості у спілкуванні, проте у деяких осіб все ж є тенденції до діалогічної спрямованості.

30% студентської молоді мають низьку самооцінку. Майже у половини цих осіб також низька емпатичність та низька або дуже висока комунікативна толерантність. Ці респонденти мають тенденцію до вибору неефективних типів спрямованості у спілкуванні.

Отже, найбільшою здатністю до ефективного спілкування володіє студентська молодь з високою самооцінкою (яка не досягає критичних позначок). У осіб, які мають низьку самооцінку та знижену здатність до ефективного неконфліктного спілкування є необхідність розвитку та вдосконалення цих показників.

В якості практичних рекомендацій щодо розвитку здатності до ефективного неконфліктного спілкування у юнаків та студентської молоді з низькою самооцінкою було вирішено розробити програму групового тренінгу. Дане тренінгове заняття включає в себе вправи спрямовані на діагностику самооцінки комунікативних навичок, підвищення самооцінки, розвиток комунікативного, перцептивного та інтерактивного компонентів спілкування.

На початку тренінгового заняття студентська молодь може пізнати один одного, познайомитись з правилами спілкування в тренінговій групі та визначити рівень розвитку своїх комунікативних навичок. Після вправ спрямованих на розігрів групи та створення довірливої атмосфери юнакам та студентській молоді пропонується прийняти участь у вправах, які допоможуть їм пережити неефективність звичних форм поведінки. Після цього здобувачам вищої освіти пропонуються вправи для підвищення рівня самооцінки та формування позитивного самовідношення та розвиток всіх трьох компонентів спілкування. На заключному етапі використовуються вправи спрямовані на повторну діагностику самооцінки навичок спілкування з метою оцінки ефективності проведеного заняття, одержання зворотного зв’язку, підбиття підсумків та позитивного завершення тренінгового заняття.

**ВИСНОВКИ**

За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Проблема юнацького та студентського віку привертала увагу як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Особливої уваги заслуговують розробки Б. Г. Ананьєва, Є. Є. Сапогової, С. Д. Смирнова, І. Ю. Кулагіної, Д. Б. Ельконіна, О. М. Леонтьєва та ін. В роботах цих вчених розглядались особливості юнацького та студентського вікового періоду, основні новоутворення, провідна діяльність, соціальна ситуація розвитку.

Питання самооцінки розглядалось в роботах Л. С. Виготського, О. М. Леонтьєва, І. І. Чеснокової, В. В. Століна, У. Джемса, Р. Бернса та ін. У вітчизняній психологічній науці самооцінка розглядалась як компонент самосвідомості, а у зарубіжній – використовується термін «Я-концепція». Вченими було досліджено структуру самооцінки, особливості її формування та розвитку, фактори що на неї впливають, зв’язок самооцінки з рівнем домагань.

Велику увагу дослідженню процесу спілкування приділяли М. І. Лісіна, Б. Г. Ананьєв, О. М. Леонтьєв, К. К. Платонов, М. В. Куніцина та ін. Категорія спілкування розглядалась в психології різними вченими по-різному: як обмін почуттями та думками, як один з видів діяльності, як форма інформаційного зв’язку, як взаємодія між суб’єктами.

Особливості спілкування та взаємодії, самооцінки та рівня домагань юнаків та студентської молоді досліджували А. В. Мудрик, Ю. М. Кондратьєв, М. Ю. Кондратьєв, Я. Л. Коломинський, А. М. Ахмедханов, Є. П. Гіоєва та ін. Попри те, що сучасні вчені приділяють увагу вивченню особливостей юнаків та студентської молоді, проблема впливу самооцінки на здатність особистості юнацького та студентського віку будувати ефективне спілкування потребує подальшої розробки та систематизації.

2. Студентський вік являється важливим етапом в житті людини та припадає, здебільшого, на період пізньої юності. В цьому віці особа вже володіє соціальними ролями дорослої людини, набуває економічної відповідальності, може бути включена в усі види громадської активності. Навчально-професійна діяльність являється провідною для даного вікового періоду. Специфіка соціальної ситуації розвитку полягає в можливості самостійно стати на шлях трудової діяльності та зайняти своє місце в соціумі. Важливими новоутвореннями періоду студентства являються: усвідомлення своєї індивідуальності, глибока рефлексія та розвиток самосвідомості, самовизначення, формування життєвих планів та світогляду.

Впродовж всього періоду навчання в ЗВО людина продовжує розвиватись в особистісному та інтелектуальному плані. В інтелектуальному розвитку особа приходить від дуалізму мислення до формування самостійної позиції. В особистісному плані розвиток відбувається від конформізму та практичної відсутності диференційованого підходу до власних ролей до переоцінки багатьох цінностей життя та формування чітких установок на майбутнє життя.

3. Спілкування посідає важливе значення в юнацькому та студентському житті. Юнаки та студентська молодь має велике коло спілкування, в яке входять одногрупники, студентська молодь з інших курсів та інших ЗВО, батьки, викладачі, друзі.

На здатність до ефективного спілкування у юнаків та студентської молоді впливає багато чинників. До цих чинників відносяться такі якості як екстраверсія чи інтроверсія, мобільність чи ригідність, рівень емпатії та комунікативної толерантності, тип темпераменту, домінантність, конфліктність, сором’язливість, образливість та боязкість, негативізм та конформність. До чинників, що впливають на здатність до побудови ефективного діалогу також можна віднести ситуацію та обстановку спілкування, особливості колективу, збіг тезаурусу у співрозмовників.

Самооцінка являється важливим фактором, який впливає на здатність до побудови ефективного діалогу у юнаків та студентської молоді. Вона відноситься до ядра особистості та впливає на всі її прояви, регулює поведінку, діяльність, міжособистісні відносини з оточуючими.

Особи, які мають нормальний рівень самооцінки характеризуються високою здатністю до побудови ефективного спілкування. Вони доброзичливі, здатні встановлювати близькі стосунки, володіють високою конфліктостійкістю та низькою конфліктністю. Особи з низькою самооцінкою здебільшого зациклені на своїх негативних рисах, відносяться до оточуючих недовірливо та підозріло, сором’язливі та образливі, можуть мати низьку соціальну активність, дуже обмежене коло спілкування. Особи з критично завищеним рівнем самооцінки не бачать своїх недоліків, можуть бути досить конфліктними в спілкуванні з оточуючими, особливо якщо тема спілкування зачипає сферу їх гідності та цінності, в соціальній сфері можуть бути занадто активними.

4. Дослідження впливу самооцінки на здатність до ефективного неконфліктного спілкування у юнаків та студентської молоді має деякі особливості. В першу чергу це пов’язано з особливостями студентського віку, адже особа в цьому віці може бути незалежною в своїх вчинках та матеріальному забезпеченні як доросла людина, проте ще зберігати в собі якість дитячі та підліткові риси.

В результаті проведеного дослідження було визначено, що більша частина студентської молоді, яка має високу самооцінку (яка не досягає верхньої критичної межі), мають середній або високий рівень комунікативної толерантності та емпатії, в спілкуванні мають спрямованість до діалогічного спілкування. Особи, які мають низьку самооцінку здебільшого володіють низькою комунікативною толерантністю та низькою емпатичністю, більшості з них притаманні маніпулятивна та альтероцентристська спрямованість в спілкуванні. Особи з середнім рівнем самооцінки здебільшого мають середній рівень емпатії та комунікативної толерантності, значній частині цих осіб притаманна маніпулятивна, індиферентна та авторитарна спрямованість в спілкуванні, проте у деяких респондентів є тенденції до діалогічної спрямованості в спілкуванні.

Отже, найбільшу здатність до побудови ефективного неконфліктного спілкування мають юнаки та студентська молодь з високим (який не досягає до верхньої критичної межі) рівнем самооцінки. Особи, у яких низька самооцінка, мають низьку здатність до ефективного неконфліктного спілкування.

5. В якості практичних рекомендацій було розроблено програму тренінгу, спрямованого на розвиток здатності до ефективного неконфліктного спілкування у юнаків та здобувачів вищої освіти з низьким рівнем самооцінки. Дане тренінгове заняття включає в себе: вправи з елементами діагностики самооцінки комунікативної майстерності на початку заняття; вправи для налагодження контакту та створення позитивної атмосфери на фазі розігріву; вправи спрямовані на демонстрацію учасникам неефективності звичної для них поведінки в міжособистісній взаємодії на фазі лабілізації; вправи спрямовані на підвищення самооцінки та формування позитивного самовідношення, розвиток всіх компонентів спілкування на фазі навчання; вправи з елементами діагностики самооцінки власного рівня комунікативної майстерності для оцінки ефективності тренінгового заняття та вправу на позитивне завершення тренінгового заняття, одержання зворотного зв’язку.

Отже, на основі вищесказаного можна стверджувати, що мету дослідження було досягнуто, а всі поставлені завдання – вирішено.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Абрамян А. А. Влияние самооценки студентов на профессиональное самоопределение: [Электронный ресурс] / А. А. Абрамян. // Современная педагогика – 2015. – № 6. – Режим доступа : https://pedagogika.snauka.ru/2015/06/4371 (дата обращения: 12.04.2021).
2. Аверина К. Н. Связь самооценки со стилями поведения в конфликте у мужчин и женщин ранней взрослости / К. Н. Аверина. // Конфликтология / NotaBene. – 2018. – № 4. – С. 32–41.
3. Александрова Ю. В. Возрастная психология. Характеристика психологических особенностей подростков и юношей / Ю. В. Александрова. – М. : Современный гуманитарный университет, 1999. – 66 с.
4. Ананьев Б. Г. К психофизиологии студенческого возраста / Б. Г. Ананьев // Современные психолого-педагогические проблемы высшей школы / под ред. Б. Г. Ананьева, Н. В. Кузьминой. – Вып. 2. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1974. – С. 3–15.
5. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания / Б. Г. Ананьев. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с. – (Серия «Мастера психологии»).
6. Афанасьєва Н. Є. Теоретико-методологічні основи соціально-психологічного тренінгу: навч. посібник. / Н. Є Афанасьєва, Л. А. Перелигіна. – Х. : НУЦЗУ, 2016. – 251 с.
7. Ахмедханов А. М. Влияние самооценки на характер межличностных отношений в студенческой группе: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. психол. наук: спец. 19.00.07 «Педагогическая психология» / А. М. Ахмедханов. – М., 1983. – 15 с.
8. Белобрыкина О. А. Психологические условия и факторы развития самооценки личности на ранних этапах онто- и социогенеза :автореф. дис. на соискание науч. степени кандидата психологических наук : спец. 19.00.01 «Общая психология»/ О. А. Белобрыкина. – Новосибирск, 1998. – 22 с.
9. Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание. / Р. Бернс; пер. : М. Б. Гнедовский, М. А. Ковальчук. – М.: Прогресс, 1986. – 425 с.
10. Бернс Р. Что такое Я-концепция / Р. Бернс // Психология самосознания: Хрест. / ред.-сост. Д. Я. Райгородский. – Самара: Бахрах-М, 2000. – С. 333-367
11. Бернфельд З. Психология юности Э. Шпранглера / З. Бернфельд // Педология юности [Текст] : Сборник статей / Пер. Г. Аркина ; Под ред. проф. И. Арямова. – М. ; Ленинград : Гос. учеб.-педагог. изд-во, 1931. – С. 122–143.
12. Бикчинтаева Л. Г. Психологические особенности студенческого возраста в контексте проблемы формирования профессионального правосознания в вузе [Текст] / Л. Г. Бикчинтаева // Вестник Московского университета МВД России. – 2018. – № 1. – С. 240–244.
13. Божович Л. И. Личность и ее формирование в детском возрасте / Л. И. Божович. – М. : [и др.] : Питер, 2008. – 398 с. – (Серия «Мастера психологи»).
14. Бойко В. В.Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других / В. В. Бойко. – М. :Информ.-изд. дом «Филинъ», 1996. – 469,[1] с.
15. Бордовская Н. В. Педагогика: учеб. пособие / Н. В. Боровская, А. А. Реан. – СПб.: Питер, 2006. – 304 с: ил. – (Серия «Учебное пособие»).
16. Бочелюк В. Й. Психологія людини з обмеженими можливостями : навч. посіб. / В. Й. Бочелюк, А. В. Турубарова. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 264 с.
17. Бранден Н. Шесть столпов самооценки / Натаниэль Бранден ; пер. с англ. Ольги Поборцевой. – 2-е изд. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2021. – 348, [2] с.
18. Валиуллина Е. В. Эмпатические способности и самооценка личности в молодом возрасте // Научный вестник Крыма. – 2019. – № 5 (23). – С. 1–12.
19. Васюра С. А. Связь коммуникативной активности и самооценки подростков поколения Z / С. А. Васюра, Н. И. Иоголевич // Проблемы современного образования. – 2020. – №5. – С. 81–95.
20. Вачков И. В. Основы технологии группового тренинга / И. В. Вачков. – М: Ось-89, 1999. – 176 с.
21. Вікова психологія: навч. посіб. / [Сергєєнкова О. П., Столярчук О. А., Коханова О. П., Пасєка О. В.]. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 376 с.
22. Ворожейкин И. Е. Конфликтология: учебн. / Ворожейкин И. Е., Кибанов А. Я., Захаров Д. К. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 240 с. – (Серия «Высшее образование»).
23. Выготский Л. С. Собрание сочинений: в 6 т. / Гл. ред. А. В. Запорожец. – М.: Педагогика, 1982-1984. – Т. 4 : Детская психология / Под. ред. Д. Б. Эльконина. – 1984. – 433 с.
24. Гайфулин А. В. Различные теоретические подходы в определении понятия самооценки / А. В. Гайфулин // Вестник Томского государственного педагогического университета – 2009. – № 1 (79). – С. 73–76.
25. Галян І.М. Психодіагностика: навч. посіб. – 2-ге вид., стереотип. – К. :Академвидав, 2011. – 464 с. – (Альма-матер).
26. Гиоева Е. П. Психологические особенности учебной самооценки студентов первого курса :автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. психол. наук: спец. 19.00.07 «Педагогическая психология» / Е. П. Гиоева. – М., 1988. – 16 с.
27. Григорьева Ю. О. Исследование самооценки студентов КММИВСО: [Электронный ресурс] / Ю. О. Григорьева, В. А. Морозова // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 11-6. – С. 826–829 – Режим доступа : http://expeducation.ru/ru/article/view?id=9486 (дата обращения: 07.06.2021).
28. Давиденко Е. Л. Самооценка в юношеском возрасте / Е. Л. Давыденко, И. Н. Протасова. // Личность, семья и общество: вопросы педагогики и психологии / Сб. ст. по материалам XXXIХ междунар. науч.-практ. конф. № 4 (39) – Новосибирск: «СибАК», 2014. – с.103–107.
29. Данилова Е. Л. Особенности межличностных отношений в студенческой группе :[Электронний ресурс] / Е. Л. Данилова. // Актуальные вопросы современной психологии : материалы II Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2013 г.). – Т. 0. –Челябинск : Два комсомольца, 2013. – С. 70–72. – Режим доступа :https://moluch.ru/conf/psy/archive/81/3474/ (дата обращения: 07.06.2021).
30. Джемс У. Психология [Текст] : [перевод] / У. Джемс ; под ред. [и с предисл.] Л. А. Петровской. – М. : Педагогика, 1991. – 367 с.
31. Донцов Д. А Психологические особенности юношеского (студенческого) возраст / Д. А. Донцов, М. В. Донцова // Образовательные технологи. – 2013. – №2 – С. 34–42.
32. **Дуткевич Т. В. Загальна психологія:** теоретичний курс: навчально- методичний посібник / Т.В. Дуткевич. – Кам’янець-Подільський: Видавець ПП Зволейко Д.Г., 2015. – 432 с.
33. Евтихов О. В. Практика психологического тренинга : [теорет. и метод. основы психол. тренинга, знания и техники, полезн. ведущему тренинговой группы, упражнения, игры и метафоры в тренинге] / О. В. Евтихов. – СПб. : Речь, 2005. – 254 с.– (Серия «Психологический тренінг»).
34. Еремеева Н. А. 100 игр и упражнений для бизнес-тренингов [Текст] / Н. А. Еремеева. – СПб. : Прайм-Еврознак, 2010. – (Серия «Лучшие психотехнологии мира»).
35. Ермолаева М. В. Психология развития: Методическое пособие для студентов заочной и дистанционной форм обучения.– 2-е изд.– М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2003. – 376 с. (Серия «Библиотека психолога»).
36. Загальна психологія: навч. посіб. / [Сергєєнкова О. П., Столярчук О. А., Коханова О. П., Пасєка О. В.]. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.
37. Загальна психологія: Підручник / [О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднійчук та ін.]. – К.: Каравела, 2011. – 464 с.
38. Зимняя И. А. Педагогическая психология [Текст] : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по педагогическим и психологическим направлениям и специальностям / И. А. Зимняя. – 3-е изд., пересмотр. – М. : Изд-во Московского психолого-социального ин-та ; Воронеж : МОДЭК, 2010. – 447 с.
39. Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. – СПб.: Питер, 2009. – 576 с. – (Серия «Мастера психологии»).
40. Кайдалова Л. Г. Психологія спілкування : навч. посіб. / Л. Г. Кайдалова, Л. В. Пляка. – X. :НФаУ, 2011. – 132 с.
41. Калюжна Є. М. Вплив самооцінки особистості на її академічну успішність у молодшому шкільному віці / Є. М. Калюжна, М. В. Шевергіна // Молодий вчений. – 2016. – № 5 (32). – С. 559–563.
42. Кан-Калик В. А. Грамматика общения. / В. А. Кан-Калик. – Грозный: Чеч.-Ингуш. кн. изд-во, 1988. – 72 с.
43. Капустина А. Н. Многофакторная личностная методика Р. Кеттела : [учеб.-метод. пособие] / А. Н. Капустина. – СПб: Речь, 2006 – 99, [1] с.
44. Кипнис М. Ш. Апельсиновый тренинг / М. Кипнис. – М. : Ось-89, 2008. – 112 с. – (Серия «Действенный тренинг»).
45. Кипнис М. Ш. Большая книга лучших игр и упражнений для любого тренинга / Михаил Кипнис. – Москва: Издательство АСТ, 2016. – 637 с. – (Психология. Высший курс).
46. Ковалев С. В. Подготовка старшеклассников к семейной жизни: тесты, опросники, ролевые игры : Кн. для учителя / С. В. Ковалев. – М. : Просвещение, 1991. – 143 с.
47. Коломенский Я. Л. Психология взаимоотношений в малых группах / Я. Л. Коломинский. – Минск : Изд-во БГУ, 1976. – 350 с.
48. Кондратьев Ю. М. Особенности отношений межличностной значимости в системах «студент – студент» и «преподаватель – студент» в современном российском вузе: автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. психол. наук : спец. 19.00.05 «Социальная психология» / Ю. М. Кондратьев. –– М., 2005. – 17 с.
49. Корчагина Н. Г. Роль самооценки и мотивации в развитии конфликтной личности / Н. Г. Корчагина // Вестник ПСТГУ. Серия 4: Педагогика. Психология. – 2008. – № 2(9). – С. 141–149.
50. Корягина Н. А. Психология общения : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 440 с. – (Серия «Бакалавр. Академический курс»).
51. Кузнецова М. А. Психология общения: Учебное пособие для СПО. – М.: РГУП, 2019. – 167 с.
52. Кузьмина З. В. Исследование особенностей самооценки личности в условиях успеха и неудачи : автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. психол. наук: спец. 19.00.01 «Общая психология» / З. В. Кузьмина. – М., 1973. – 17 с.
53. Кулагина И. Ю. Возрастная психология [Текст] : развитие ребенка от рождения до 17 лет : [учебное пособие] / И. Ю. Кулагина ; ун-т Российской акад. образования. – 5-е изд. –М. : Изд-во УРАО, 1999. – 175 c.
54. Куницына В. Н. Межличностное общение : Учеб. для вузов / В. Н. Куницына, Н. В. Казаринова, В. М. Погольша. – СПб. [и др.] : Питер, 2001. – 544 с. – (Серия «Учебник нового века»).
55. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы и эмоции [Текст] : Конспект лекций / Кафедра общ. психологии. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1971. – 38 с.
56. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики / А. Н. Леонтьев. – 4-е изд. – М. : Изд-во МГУ, 1981. – 584 с.
57. Лисовский В. Т. Личность студента / В. Т. Лисовский, А. В. Дмитриев ; ЛГУ им. А. А. Жданова. – Ленинград : Изд-во Ленингр.ун-та, 1974. – 183, [1] с.
58. Метелев С. Е. Коммуникации в студенческом социуме / С. Е. Метелев, Д. Ю. Шако, Ю. А. Вентер. // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2016. – № 2 (23). – С. 59–61.
59. Мудрик А. В. Юношеский тип общения / А. В. Мудрик // Общение в процессе воспитания / А. В. Мудрик. – М. : Пед. о-во России, 2001. – 319, [1] с.
60. Немов Р.С. Психология: учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений – 4-е изд. – М.: ВЛАДОС, 200. – Кн. 3: Психодиагностика: Введение в науч. психол. исслед. с элементами мат. статистики. – 2001. – 640 с.
61. Никулина И. В. Психологические особенности студенческого возраста : учебное пособие / И. В. Никулина ; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высшего профессионального образования «Самарский гос. ун-т», Каф. теории и методики профессионального образования. – Самара :Универс групп, 2009. – 100 с.
62. Ніколаєнко С. О. Проблема спілкування як діяльності [Текст] / С. О. Ніколаєнко, С. І. Ніколаєнко // Світогляд – Філософія – Релігія: зб. наук. пр. / УАБС НБУ. – Суми, 2012. – Вип. 2. – С. 85–93.
63. Общая психодиагностика [Текст] : [учебник] / [А. А. Бодалев и др.]. – СПб. : Речь, 2006. – 438, [1] с.
64. Общая психология : учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению и специальностям психологии / [Н. П. Ансимова и др.]; под общ. ред. А. В. Карпова. – М. : Гардарики, 2005. – 231 с. : табл.; 22 см. – (Серия «Psychologia universalis»).
65. Основы теории коммуникации : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 020300 «Социология» / [М. А. Василик и др.] ; под ред. М. А. Василика. – М. : Гардарики, 2006. – 615 с.
66. Павелків Р. В. Загальна психологія: підручник. / Р. В. Павелків. – К.: Кондор, 2009. – 576 с.
67. Панфилова А. П. Психология общения : учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / А. П. Панфилова. – М. : Издательский центр «Академия», 2013. – 368 с.
68. Пастухова М. В. Теоретические аспекты психологического изучения самооценки личности / М. В. Пастухова // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2010. – Т. 12 . – №5 (2).– С. 460–462.
69. Петрова Е. Г. Особенности выбора стратегии поведения в конфликте в студенческой среде / Е. Г. Петрова. // Вестник Таганрогского института имени А. П. Чехова. – 2015. – № 2. – С. 283–288.
70. Платонов К. К. О формировании психологического климата в коллективе / К. К. Платонов // Среднеее специальное образование. – 1977. – № 1. – С. 45–47.
71. Подоляк Л. Г. Психологія вищої школи: Навчальний посібник для магістрантів і аспірантів / Подоляк Л. Г., Юрченко В. І. – К.: ТОВ «Філ-студія», 2006. – 320с.
72. Практикум із групової психокорекції: підручник / С. Д. Максименко, О. О. Прокоф’єва, О. В. Царькова, О. В. Кочкурова. – Мелітополь: Видавничо поліграфічний центр «Люкс», 2015. – 414 с.
73. Практическая психодиагностика : Методики и тесты : [учеб. пособие] / [ред-сост. Д. Я. Райгородский]. – Самара : БАХРАХ-М, 2002 (ГУП ИПК Ульян. Дом печати). – 667, [1] с.
74. Пругченков А. С. Свет мой, зеркальце, скажи... : метод. разраб. соц.-психол. тренингов / А. С. Прутченков. – М. : Новая шк., 1996. – 143 с.
75. Психодиагностика толерантности личности. / [под ред. Г. У. Солдатовой, Л. А. Шайгеровой]. – М.: Смысл, 2008 . – 172 с.
76. Психологическая диагностика коммуникативного потенциала личности [Текст] : методические рекомендации для студентов / [авт. сост. Н. А. Зимина]. – Н. Новгород: ННГАСУ, 2015. – 42 с.
77. Психология общения : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 440 с. – (Серия «Бакалавр. Академический курс»).
78. Психология человека от рождения до смерти : младенчество, детство, юность, взрослость, старость : [учебн.] / [Аверин В. А., Дандарова Ж. К., Деркач А. А. и др.]; под общ. ред. А. А. Реана. – СПб. : Прайм-Еврознак, Нева; М. : Олма-Пресс, 2002. – 652 с. : ил., портр., табл.; 27 см. – (Серия «Психологическая энциклопедия»).
79. Психологічні особливості студентського віку. На допомогу кураторам. Вип. 3 / [уклад. : Л. М. Яворовська, Р. Ф. Камишнікова, О. Є. Поліванова, С. Г. Яновська, С. М. Куделко]. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 88 с.
80. Психологія діяльності та навчальний менеджмент: Навч.посіб. / За заг. ред. М. В. Артюшиної. – К.: КНЕУ імені Вадима Гетьмана, 2007. – 366 с.
81. Рамендик Д. М. Тренинг личностного роста : учебник и практикум для СПО / Д. М. Рамендик. – 2-е изд., испр. и доп. – М. :Юрайт, 2018. – 136 с. – (Серия «Профессиональное образование»).
82. Ремшмидт Х. Подростковый и юношеский возраст :Проблема становления личности / Х. Ремшмидт; Пер. с нем. Г. И. Лойдиной; Под ред. Т. А. Гудковой. – М. : Мир, 1994. – 319 с.
83. Реньш М. А. Психологический тренинг : практикум / М. А. Реньш, Н. О. Садовникова, Е. Г. Лопес ; Российский государственный профессионально-педагогический университет. – Екатеринбург : Рос. гос. проф.-пед. ун-т, 2007. – 189 с.
84. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии [Текст] / С. Л. Рубинштейн. – М. [и др.] : Питер, 2012. – 705 с.– (Серия «Мастера психологии»).
85. Сапогова Е. Е. Психология развития человека : Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению и специальностям «Психология» / Е. Е. Сапогова. – М. : Аспект пресс, 2001. – 458 с.
86. Сатир В. Вы и ваша семья : руководство по личностному росту : пер. с англ. Е. Донина, Н. Дмитриева. – М.: Апрель-Пресс, Изд-во Эксмо, 2000. – 320 с. – (Серия «Психологическая коллекция»).
87. Семенова Е. М. Тренинг эмоциональной устойчивости педагога :учебн. пособие. / Е. М. Семенова. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – 224 с.
88. Смирнов С. Д. Педагогика и психология высшего образования: от деятельности к личности / С. Д. Смирнов. – М. : Аспект-пресс, 1995. – 270 с.
89. Социальная психология : учебник и практикум для академического бакалавриата / И. С. Клецина [и др.] ; [под ред. И. С. Клециной]. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 348 с. – (Серия «Бакалавр. Академический курс»).
90. Социология молодежи : учебник / [Боенко Н. М. и др.] ; отв. ред. В. Т. Лисовский ; Гос. комитет Российской Федерации по высшему образованию Санкт-Петербургский гос. ун-т, Науч.-исследовательский ин-т комплексных социальных исследований, Фак. социологии, Ин-т социально-политических исследований РАН. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 1996. – 457, [1] с.
91. Спиркин А. Г. Сознание и самосознание / А. Г. Спиркин. – М. : Политиздат, 1972 – 303 с.
92. Стишенок И. В. Тренинг уверенности в себе: развитие и реализация новых возможностей. — СПб.: Речь, 2008. – 230 с.
93. Столин В. В. Самосознание личности / В. В. Столин. – М.: Издательство Московского Университета, 1983. – 284 с.
94. Столяренко Л. Д. Основы психологии : учебное пособие / Л. Д. Столяренко. – М. : Проспект, 2012. – 458 с.
95. Успенский И. В. Самооценка и уровень притязаний студентов колледжа как факторы успешности обучения: [Электронный ресурс] / И. В. Успенский. // Психология, социология и педагогика – 2014. – № 6. Режим доступа : https://psychology.snauka.ru/2014/06/3251 (дата обращения: 12.04.2021).
96. Федорчук В. М. Тренінг особистісного зростання. [текст] : навч. посіб. / В. М. Федорчук – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 250 с.
97. Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп : Учеб. пособие для студентов вузов / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та Психотерапии, 2002. – 488, [1] с.
98. Хохлов А. С. Конфликтология. История. Теория. Практика: учебное пособие / А. С. Хохлов. – Самара: СФ ГБОУ ВПО МГПУ, 2014. – 312 с.
99. Хухлаева О. В. Психология развития: молодость, зрелость, старость : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 03100 – Педагогика и психология / О.В. Чухлаева. – 2-е изд., стер. – М. : Академия, 2005. – 202, [2] с. – (Серия «Высшее профессиональное образование. Педагогические специальности»).
100. Чернобровина А. Н. Взаимосвязь самоотношения и помех в установлении эмоциональных контактов в юношеском возрасте / А. Н. Чернобровина // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия: «Психология». – 2009. – №2 (6). – с. 68–73.
101. Черток Т. В. Психологические особенности межличностного взаимодействия студентов в процессе обучения в вузе / Т. В. Черток // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2012. – Т. 14, №2-1. – С. 180–182.
102. Чеснокова И. И. Проблема самосознания в психологии [Текст] / И. И. Чеснокова ; АН СССР, Ин-т психологии. – М. : Наука, 1977. – 144 с.
103. Шаповаленко И. В. Возрастная психология : (Психология развития и возрастная психология) : учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению и специальностям психологии / И. В. Шаповаленко. – М. : Гардарики, 2004. – 349 с. – (Серия «Psychologia universalis»).
104. Шевцова И. В. Тренинг личностного роста. / И. В. Шевцова. – СПб.: Речь, 2003. – 144 с.
105. Шубина О. А. Особенности общения в юношеском возрасте (на примере изучения студенческой молодежи) / О. А. Шубина // Вестник Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова. Серия: Педагогика. Психология. Социальная работа. Ювенология. Социокинетика. – 2007. – Т. 13. – №3 – С. 197-201
106. Эльконин Д. Б. К проблеме периодизации психического развития в детском возрасте // Психическое развитие в детских возрастах: Избранные психологические труды / Д. Б. Эльконин; Под редакцией Д. И. Фельдштейна. – Издание 2-е, стереотипное. – М.: Издательство «Институт практической психологии», Воронеж: НПО «МОДЭК», 1997. – С. 66-86 – (Серия «Психологи отечества»).
107. Эриксон Э. Г. Идентичность: юность и кризис : Пер. с англ. / Общ. ред. и предисл. А. В. Толстых. – М. : Прогресс, 1996. – 340 с. – (Серия «Библиотека зарубежной психологии»).
108. Яньшин П. В. Практикум по клинической психологии. Методы исследования личности. – СПб : Питер, 2004. – 336 с: ил. – (Серия «Практикум по психологии»).

**Додаток А**

**Методика «Тест-опитувальник для визначення рівня самооцінки» (С. В. Ковальов)**

***Інструкція:*** Вам пропонуються 32 судження і п’ять можливих варіантів відповідей. Оберіть один з п’яти варіантів відповіді та у відповідній колонці напроти твердження поставте відповідну кількість балів: дуже часто – 4 бали, часто – 3 бали, іноді – 2 бали, рідко – 1 бал, ніколи – 0.

Таблиця А. 1

Стимульний матеріал опитувальника

|  |  |
| --- | --- |
| **Твердження** | **Відповідь** |
| 1. Мені хочеться, щоб мої друзі підбадьорювали мене. |  |
| 2. Постійно відчуваю свою відповідальність за роботі. |  |
| 3. Я турбуюся про своє майбутнє. |  |
| 4. Багато хто мене ненавидить. |  |
| 5. Я володію меншою ініціативою, ніж інші. |  |
| 6. Я турбуюся за свій психічний стан. |  |
| 7. Я боюся виглядати дурнем. |  |
| 8. Зовнішній вигляд інших набагато краще, ніж мій. |  |
| 9. Я боюся виступати з промовою перед незнайомими людьми. |  |
| 10. Я часто допускаю помилки. |  |
| 11. Як шкода, що я не вмію говорити з людьми. |  |
| 12. Як шкода, що мені не вистачає впевненості у собі. |  |
| 13. Мені б хотілося, щоб мої дії схвалювалися іншими частіше. |  |
| 14. Я занадто скромний. |  |
| 15. Моє життя марне. |  |
| 16. Багато хто неправильної думки про мене. |  |

**Продовження Додатку А**

Продовж. табл. А.1

|  |  |
| --- | --- |
| 17. Мені ні з ким поділитися своїми думками. |  |
| 18. Люди чекають від мене дуже багато. |  |
| 19. Люди не особливо цікавляться моїми досягненнями. |  |
| 20. Я трохи ніяковію. |  |
| 21. Я відчуваю, що багато людей не розуміють мене. |  |
| 22. Я не відчуваю себе в безпеці. |  |
| 23. Я часто даремно хвилююся. |  |
| 24. Я почуваю себе ніяково, коли входжу в кімнату, де вже сидять люди. |  |
| 25. Я відчуваю себе скутим. |  |
| 26. Я відчуваю, що люди говорять про мене за моєю спиною. |  |
| 27. Я впевнений, що люди майже все приймають легше, ніж я. |  |
| 28. Мені здається, що зі мною повинна статися якась неприємність. |  |
| 29. Мене хвилює думка про те, як люди ставляться до мене. |  |
| 30. Як шкода, що я не такий товариський. |  |
| 31. У суперечках я висловлююся лише тоді, коли впевнений в своїй правоті. |  |
| 32. Я думаю про те, чого чекають від мене люди. |  |

***Обробка результатів:*** необхідно підрахувати загальну кількість набраних балів за всіма твердженнями.

***Інтерпретація отриманих результатів:***

* Сума балів від 0 до 25 – високий рівень самооцінки, при якому людина правильно реагує на зауваження інших і рідко сумнівається в своїх діях.
* Сума балів від 26 до 45 – середній рівень самооцінки, при якому людина рідко страждає від «комплексу неповноцінності» і лиш час від часу намагається підлаштуватись під думку інших.

**Продовження Додатку А**

* Сума балів від 46 до 128 – низький рівень самооцінки, при якому людина болісно переносить критичні зауваження в свою адресу, намагається завжди враховувати думку інших і часто страждає від «комплексу неповноцінності».

**Додаток Б**

**Методика «Шкала емоційного відгуку» (А. Меграбян, модифікація Н. Епштейна)**

***Інструкція:*** Прочитайте наведені нижче твердження і оцініть ступінь своєї згоди або незгоди з кожним із них. Поставте позначку у відповідній графі бланка для відповідей, орієнтуючись на те, як ви зазвичай поводитеся в подібних ситуаціях.

Таблиця Б.1

Стимульний матеріал опитувальника

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Твердження** | **Завжди** | **Часто** | **Рідко** | **Ніколи** |
| 1. Мене засмучує, коли я бачу, що незнайома людина почувається серед інших самотньо. |  |  |  |  |
| 2. Мені неприємно, коли люди не вміють стримуватися і відкрито проявляють свої відчуття. |  |  |  |  |
| 3. Коли хтось поруч зі мною нервує, я теж починаю нервувати. |  |  |  |  |
| 4. Я вважаю, що плакати від щастя нерозумно. |  |  |  |  |
| 5. Я близько до серця приймаю проблеми своїх друзів. |  |  |  |  |
| 6. Іноді пісні про кохання викликають у мене багато відчуттів. |  |  |  |  |
| 7. Я б сильно хвилювався, якби мав повідомити людині неприємну для неї звістку. |  |  |  |  |
| 8. На мій настрій сильно впливають оточуючі люди. |  |  |  |  |
| 9. Мені хотілося б отримати професію, пов’язану з спілкування з людьми. |  |  |  |  |
| 10. Мені дуже подобається спостерігати, як люди приймають подарунки. |  |  |  |  |

**Продовження Додатку Б**

Продовж. табл. Б.1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 11. Коли я бачу, як плаче людина, то й сам засмучуюсь. |  |  |  |  |
| 12. Слухаючи деякі пісні, я часом відчуваю себе щасливою. |  |  |  |  |
| 13. Коли я читаю книгу, то так переживаю, ніби все, що я читаю, відбувається насправді. |  |  |  |  |
| 14. Коли я бачу, що з кимсь погано поводяться, то завжди серджуся. |  |  |  |  |
| 15. Я можу залишатися спокійним, навіть якщо всі навколо хвилюються. |  |  |  |  |
| 16. Мені неприємно, коли люди при перегляді кінофільму зітхають і плачуть. |  |  |  |  |
| 17. Коли я приймаю рішення, ставлення інших людей до нього, як правило, ролі не грає. |  |  |  |  |
| 18. Я втрачаю душевний спокій, коли оточуючі чимось пригнічені. |  |  |  |  |
| 19. Я переймаюсь, коли бачу як люди легко засмучуються з-за дрібниць. |  |  |  |  |
| 20. Я дуже засмучуюсь, коли бачу страждання тварин. |  |  |  |  |
| 21. Нерозумно перейматися з приводу того, що відбувається в кіно або про що читаєш в книжці. |  |  |  |  |
| 22. Я дуже засмучуюсь, коли бачу безпорадних старих людей. |  |  |  |  |
| 23. Я дуже переймаюсь, коли дивлюся фільм. |  |  |  |  |
| 24. Я можу залишитися байдужим до будь-якого хвилювання навколо. |  |  |  |  |
| 25. Маленькі діти плачуть без причини. |  |  |  |  |

Обробка результатів проводиться відповідно до ключа.

**Продовження Додатку Б**

Таблиця Б. 2

Ключ до методики

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ твердження** | **Відповідь (в балах)** | | | |
| **Завжди** | **Часто** | **Рідко** | **Ніколи** |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 |

**Продовження Додатку Б**

***Обробка результатів:*** обробка проводиться шляхом сумування набраних балів.

Інтерпретація отриманих результатів:

* 82-90 балів – дуже високий рівень емпатії;
* 63-81 бал – високий рівень емпатії;
* 37-62 бали – нормальний рівень емпатії;
* 36-12 балів – низький рівень емпатії;
* 11 балів і менше – дуже низький рівень емпатії.

Високі показники по здатності до емпатії знаходяться в зворотному зв'язку з агресивністю і схильністю до насильства; високо корелюють з поступливістю, готовністю прощати інших (але не себе), готовністю виконувати рутинну роботу.

Люди з середнім (нормальним) рівнем розвитку емпатії в міжособистісних відносинах більш схильні судити про інших за вчинками, ніж довіряти своїм особистим враженням. Як правило, вони добре контролюють власні емоційні прояви, але при цьому їм часто важко прогнозувати розвиток відносин між людьми.

Люди з низьким рівнем розвитку емпатії в міжособистісних відносинах відчувають труднощі у встановленні контактів з людьми, некомфортно відчувають себе у великій компанії, не розуміють емоційних проявів і вчинків, часто не знаходять взаєморозуміння з оточуючими. Вони набагато більш продуктивні при індивідуальній роботі, ніж при груповій, схильні до раціональних рішень, більше цінують інших за ділові якості і ясний розум, ніж за чуйність.

**Додаток В**

**Методика «Діагностика комунікативної толерантності» (В. В. Бойко)**

***Інструкція:*** Нижче наводяться судження. Оцініть, наскільки точно вони відповідають вашій особистості. Поставте відповідну кількість балів у відповідній графі: зовсім невірно – 0 балів; вірно в деякій мірі – 1 бал; вірно в значній мірі – 2 бали; вірно в найвищій мірі – 3 бали.

Таблиця В. 1

Стимульний матеріал до методики

|  |  |
| --- | --- |
| **Твердження** | **Відповідь** |
| 1. Повільні люди зазвичай діють мені на нерви. |  |
| 1. Мене дратують метушливі, непосидючі люди. |  |
| 1. Шумні дитячі ігри переношу важко. |  |
| 1. Оригінальні, нестандартні, яскраві особи найчастіше впливають на мене негативно. |  |
| 1. Бездоганна в усіх відношеннях людина змусила б мене насторожитися. |  |
| 1. Мене зазвичай виводить з рівноваги нетямущий співрозмовник. |  |
| 1. Мене дратують любителі поговорити. |  |
| 1. Я б обтяжувався розмовою з байдужим для мене попутником в потягу, літаку, якщо він проявить ініціативу. |  |
| 1. Я б обтяжувався розмовами випадкового попутника, який поступається мені за рівнем знань і культури. |  |
| 1. Мені важко порозумітися з партнерами іншого інтелектуального рівня, ніж мій. |  |
| 1. Сучасна молодь викликає неприємні почуття своїм зовнішнім виглядом (зачіски, косметика, наряди). |  |
| 1. Так звані "нові росіяни" зазвичай справляють неприємне враження або безкультурністю, або здирництвом. |  |
| 1. Представники деяких національностей у моєму оточенні відверто несимпатичні мені. |  |
| 1. Є тип чоловіків (жінок), яких я не виношу. |  |

**Продовження Додатку В**

Продовж. табл. В.1

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Терпіти не можу ділових партнерів з низьким професійним рівнем. |  |
| 1. Вважаю, що на грубість потрібно відповідати тим самим. |  |
| 1. Мені важко приховати, якщо людина мені чимось неприємна. |  |
| 1. Мене дратують люди, які у спорі прагнуть наполягти на своєму. |  |
| 1. Мені неприємні самовпевнені люди. |  |
| 1. Зазвичай мені важко утриматися від зауваження на адресу озлобленої або нервової людини, яка штовхається в транспорті. |  |
| 1. Я маю звичку повчати оточуючих. |  |
| 1. Невиховані люди обурюють мене. |  |
| 1. Я часто ловлю себе на тому, що намагаюся виховувати кого-небудь. |  |
| 1. Я за звичкою постійно роблю кому-небудь зауваження. |  |
| 1. Я люблю командувати близькими. |  |
| 1. Мене дратують люди похилого віку, коли в годину пік вони опиняються в міському транспорті або в магазинах. |  |
| 1. Жити в номері готелю зі сторонньою людиною для мене просто тортури. |  |
| 1. Коли партнер не погоджується в чомусь з моєю правильною позицією, то зазвичай це дратує мене. |  |
| 1. Я проявляю нетерпіння, коли мені заперечують. |  |
| 1. Мене дратує, якщо партнер робить щось по-своєму, не так, як мені хочеться. |  |
| 1. Зазвичай я сподіваюся, що моїм кривдникам дістанеться по заслугам. |  |
| 1. Мені часто докоряють у буркотливості. |  |
| 1. Я довго пам’ятаю заподіяні мені образи тими, кого я ціную і поважаю. |  |
| 1. Не можна прощати товаришам по службі нетактовні жарти. |  |
| 1. Якщо діловий партнер ненавмисно вразить моє самолюбство, я на нього все ж ображусь. |  |
| 1. Я засуджую людей, які звикли жалітися кожному. |  |

**Продовження Додатку В**

Продовж. табл. В.1

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Внутрішньо я не схвалюю колег (приятелів), які при слушній нагоді розповідають про свої хвороби. |  |
| 1. Я намагаюся ухилятися від розмови, коли хтось починає скаржитися на своє сімейне життя. |  |
| 1. Зазвичай я без особливої уваги вислуховую сповіді друзів (подруг). |  |
| 1. Мені іноді подобається подратувати кого-небудь з рідних або друзів. |  |
| 1. Як правило, мені важко йти на поступки партнерам. |  |
| 1. Мені важко ладнати з людьми, у яких поганий характер. |  |
| 1. Зазвичай я важко пристосовуюся до нових партнерів по спільній роботі. |  |
| 1. Я утримуюся від стосунків з дещо дивними людьми. |  |
| 1. Найчастіше я з принципу наполягаю на своєму, навіть якщо розумію, що партнер правий. |  |

***Обробка результатів:*** Для визначення загального рівню комунікативної толерантності необхідно підрахувати загальну суму набраних балів. Чим більше балів, тим нижче рівень комунікативної толерантності. Максимальне число балів, які можна набрати – 135, свідчить про абсолютну нетерпимість до оточуючих, що навряд можливо для нормальної особистості. Мінімальна кількість балів – це свідчення терпимості особистості до всіх типів партнерів у всіх ситуаціях. В середньому, опитані набирають: вихователі дошкільних установ – 31 бал, медсестри – 43, лікарі – 40 балів.

**Додаток Ґ**

**Методика «Спрямованість особистості в спілкуванні» (С. Л. Братченко)**

***Інструкція:*** Уявіть, що Вам необхідно обговорити зі знайомою людиною (або, наприклад, з другом, з діловим партнером тощо) важливу для вас обох проблему. Нижче описані різні варіанти поведінки в подібній ситуації. Вам пропонується вибрати той варіант, який найбільшою мірою відповідає бажаному вами стилю спілкування з людьми. Поставте позначку в графі напроти обраного варіанта. Однак запропоновані п'ять варіантів не вичерпують всього різноманіття можливих форм поведінки в спілкуванні. Тому, якщо жоден з описаних варіантів не відповідає вашому уявленню про спілкування, то сформулюйте свій варіант і впишіть його під номером 6. Намагайтеся відповідати щиро; пам'ятайте, що тут немає і не може бути «хороших» або «поганих» відповідей, важливо лише те, щоб вони відображали вашу думку.

Таблиця Ґ.1

Стимульний матеріал до методики

|  |  |
| --- | --- |
| **Питання** | **Відповідь** |
| ***1. Щоб співрозмовник правильно зрозумів мене,...*** | |
| 1. я повинен говорити про те, що його хвилює і цікавить; |  |
| 2. у нього повинна бути однакова зі мною точка зору; |  |
| 3. головне, щоб він добре розбирався в обговорюваному питанні; |  |
| 4. я повинен говорити те, що йому зрозуміло і з чим він згоден; |  |
| 5. я не завжди буду намагатися досягти цього; |  |
| 6. … |  |
| ***2. Я очікую від співрозмовника...*** | |
| 1. чіткої і твердої позиції; |  |

**Продовження Додатку Ґ**

Продовж. табл. Ґ.1

|  |  |
| --- | --- |
| 2. згоди зі мною; |  |
| 3. будь-якої користі для себе; |  |
| 4. участі у вирішенні ділових питань; |  |
| 5. відкритості, готовності прийняти мою допомогу; |  |
| 6. ... |  |
| ***3. Те, що відчуває і переживає співрозмовник,...*** | |
| 1. я приймаю близько до серця; |  |
| 2. може впливати на мою поведінку; |  |
| 3. може становити інтерес; |  |
| 4. не повинно заважати справі; |  |
| 5. не слід показувати оточуючим; |  |
| 6. ... |  |
| ***4. Я хотів би, щоб співрозмовник займав у спілкуванні зі мною позицію...*** | |
| 1. зручну для мене; |  |
| 2. все одно яку; |  |
| 3. лідера; |  |
| 4. співчуваючого слухача; |  |
| 5. зручну для нього; |  |
| 6. ... |  |
| ***5. Довіра співрозмовника до мене...*** | |
| 1. не має суттєвого значення для справи; |  |
| 2. потрібна, якщо мені важлива ця людина; |  |
| 3. має бути повною; |  |
| 4. зробить спілкування більш спокійним і легким; |  |
| 5. мені дуже дорога, і я буду намагатися виправдати її; |  |
| 6. ... |  |
| ***6. Якщо в спілкуванні між нами назріває конфлікт, співрозмовник...*** | |
| 1. повинен поступитися; |  |

**Продовження Додатку Ґ**

Продовж. табл. Ґ.1

|  |  |
| --- | --- |
| 2. може розраховувати на мою готовність допомогти, поступитися; |  |
| 3. не повинен робити того, чого я не хочу; |  |
| 4. краще нехай займеться справою; |  |
| 5. повинен його не допустити; |  |
| 6. ... |  |
| ***7. Коли співрозмовник мене не розуміє, …*** | |
| 1. значить, я погано пояснюю і повинен йому допомогти; |  |
| 2. я повинен вислухати його точку зору; |  |
| 3. мене це не хвилює, якщо це не заважає справі; |  |
| 4. я припиняю з ним спілкуватися; |  |
| 5. я буду йому пояснювати, якщо мені це треба; |  |
| 6. ... |  |
| ***8. Для мене важливо, щоб співрозмовник в спілкуванні зі мною виходив з...*** | |
| 1. моїх інтересів; |  |
| 2. бажання не загострювати відносини; |  |
| 3. того, що приємно для мене; |  |
| 4. того, що його хвилює; |  |
| 5. інтересів справи; |  |
| 6. ... |  |
| ***9. Якщо співрозмовник перестає мене слухати,...*** | |
| 1. мене це не хвилює; |  |
| 2. я ображаюся і припиняю розмову; |  |
| 3. значить, в цьому винен я; |  |
| 4. спробую вплинути на нього по-іншому; |  |
| 5. я буду слухати його; |  |
| 6. ... |  |
| ***10. Мені подобається таке спілкування, коли...*** | |
| 1. воно проходить спокійно, і я згоден зі співрозмовником; |  |

**Продовження Додатку Ґ**

Продовж. табл. Ґ.1

|  |  |
| --- | --- |
| 2. я отримую від нього користь; |  |
| 3. я відчуваю, що потрібен співрозмовнику; |  |
| 4. коли є практичний результат; |  |
| 5. коли я отримую задоволення; |  |
| 6. ... |  |
| ***11. Щоб я правильно зрозумів співрозмовника,...*** | |
| 1. він повинен бути моїм однодумцем; |  |
| 2. треба менше розмов, а більше справи; |  |
| 3. я повинен погодитися з його точкою зору; |  |
| 4. треба уважно за ним поспостерігати; |  |
| 5. мені треба повністю зосередитися на його проблемах; |  |
| 6. ... |  |
| ***12. Я вважаю правильним, якщо співрозмовник очікує від мене...*** | |
| 1. згоди; |  |
| 2. того, що я маю намір йому запропонувати; |  |
| 3. нічого не очікує; |  |
| 4. допомоги, участі; |  |
| 5. чіткої і твердої позиції; |  |
| 6. ... |  |
| ***13. Те, що я відчуваю і переживаю, ...*** | |
| 1. залежить від переживань співрозмовника; |  |
| 2. не повинно бути помітно співрозмовнику; |  |
| 3. не повинно заважати справі; |  |
| 4. має бути важливо для співрозмовника, і він теж повинен переживати; |  |
| 5. не повинно турбувати співрозмовника; |  |
| 6. ... |  |
| ***14. Я намагаюся зайняти в спілкуванні позицію...*** | |
| 1. зручну для співрозмовника; |  |

**Продовження Додатку Ґ**

Продовж. табл. Ґ.1

|  |  |
| --- | --- |
| 2. все одно яку; |  |
| 3. співчуваючого слухача; |  |
| 4. зручну для мене; |  |
| 5. лідера; |  |
| 6. ... |  |
| ***15. Довіряти співрозмовнику...*** | |
| 1. можна тільки в дуже рідкісних випадках (якщо в цьому є сенс); |  |
| 2. треба, якщо це в інтересах справи; |  |
| 3. можна, якщо його позиція переконлива; |  |
| 4. можна, якщо наші погляди збігаються; |  |
| 5. треба, тому що це допоможе йому; |  |
| 6. ... |  |
| ***16. Якщо в спілкуванні назріває конфлікт, я...*** | |
| 1. займуся справою; |  |
| 2. постараюся його згладити; |  |
| 3. діятиму у відповідності зі своїми інтересами; |  |
| 4. поступлюся, щоб допомогти співрозмовнику; |  |
| 5. буду доводити свою правоту; |  |
| 6. ... |  |
| ***17. У спілкуванні я виходжу з...*** | |
| 1. прагнення затвердити свою точку зору; |  |
| 2. бажання отримати максимум користі для себе; |  |
| 3. необхідності вирішити проблеми іншої людини, допомогти їй; |  |
| 4. необхідності уникнути конфлікту; |  |
| 5. інтересів справи; |  |
| 6. ... |  |
| ***18. Коли я не розумію співрозмовника,...*** | |
| 1. мене це не турбує; |  |

**Продовження Додатку Ґ**

Продовж. табл. Ґ.1

|  |  |
| --- | --- |
| 2. я дуже переживаю і шукаю свою помилку; |  |
| 3. переглядаю свою точку зору; |  |
| 4. значить він погано пояснює; |  |
| 5. буду намагатися зрозуміти, якщо мені це треба; |  |
| 6. ... |  |
| ***19. Для мене головна мета спілкування – це…*** | |
| 1. допомогти, підтримати співрозмовника; |  |
| 2. вирішити ділове питання; |  |
| 3. отримати задоволення; |  |
| 4. уникнути конфлікту; |  |
| 5. отримати якусь користь; |  |
| 6. ... |  |
| ***20. Якщо я вважаю, що співрозмовник неправий, то...*** | |
| 1. я втрачаю до нього інтерес; |  |
| 2. думаю, чим можу йому допомогти; |  |
| 3. буду домагатися, щоб він визнав і виправив свою помилку; |  |
| 4. не буду загострювати ситуацію; |  |
| 5. це мене не турбує, це його проблема; |  |
| 6. ... |  |

**Продовження Додатку Ґ**

Таблиця Ґ.2

Ключ до методики

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ твердження** | **№ відповіді** | | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
|  | ал | ав | і | к | м |  |
|  | к | ав | м | і | ал |  |
|  | ал | к | м | і | ав |  |
|  | м | і | к | ав | ал |  |
|  | і | м | ав | к | ал |  |
|  | ав | ал | м | і | к |  |
|  | ал | к | і | ав | м |  |
|  | м | к | ав | ал | і |  |
|  | і | ав | ал | м | к |  |
|  | к | м | ал | і | ав |  |
|  | ав | і | к | м | ал |  |
|  | к | м | і | ал | ав |  |
|  | ал | м | і | ав | к |  |
|  | к | і | ал | м | ав |  |
|  | м | і | к | ав | ал |  |
|  | і | к | м | ал | ав |  |
|  | ав | м | ал | к | і |  |
|  | і | ал | к | ав | м |  |
|  | ал | і | ав | к | м |  |
|  | м | ал | ав | к | і |  |

***Обробка результатів:*** Обробка отриманих даних починається з підрахунку балів, набраних по кожній категорії спрямованості особистості в спілкуванні. Для цього варіанти відповідей, обраних випробуваним, «розшифровуються» за допомогою «ключа».

**Продовження Додатку Ґ**

За кожну відповідь нараховується 1 бал на користь відповідної категорії. Далі інтерпретуються ті відповіді, які були самостійно сформульовані респондентом. Для їх оцінки використовується опису видів спрямованості в спілкуванні. Кожній відповіді на основі зіставлення з змістовними характеристиками видів спрямованості особистості в спілкуванні дається якісна оцінка і присвоюється певна категорія: «д», «ав», «м» і т.д.

Потім по кожній категорії виводиться підсумковий кількісний показник (сума балів) і визначається «формула» комунікативної спрямованості особистості та визначається домінуюча спрямованість особистості в спілкуванні. Наприклад, підсумкова оцінка результатів дослідження може виглядати наступним чином: д – 2, ав – 2, м –6, ал. – 0, к – 1, і – 9. Для порівняння результатів різних випробовуваних між собою абсолютні значення можна перевести у відносні – відсотки від загальної суми балів.

***Інтерпретація результатів дослідження:***

* діалогічна спрямованість особистості в спілкуванні є найбільш ефективною і характеризується орієнтацією на рівноправне, етичне міжособистісне спілкування, прагнення до взаєморозуміння та взаємного розвитку;
* авторитарна спрямованість особистості в спілкуванні відрізняється орієнтацією на домінування в спілкуванні, прагнення «придушити» партнера, підпорядкувати його дії своїм цілям;
* для маніпулятивної спрямованості особистості в спілкуванні властива орієнтація на використання партнера і всього процесу спілкування в своїх цілях, ставлення до партнера як до засобу, об'єкту своїх прихованих маніпуляцій;

**Продовження Додатку Ґ**

* конформна спрямованість особистості в спілкуванні характеризується відмовою від рівноправності в міжособистісному спілкуванні на користь партнера, готовністю відмовитися від своєї точки зору, орієнтацією на підпорядкування силі, авторитету;
* альтероцентристська спрямованість особистості в спілкуванні визначається добровільною «центрацією на іншому» і безкорисливою відмовою від себе, орієнтацією на цілі і потреби партнера;
* індиферентна спрямованість особистості в спілкуванні характеризується ігноруванням самого процесу спілкування з усіма його проблемами, орієнтацією на «позакомунікативні» проблеми.

**Додаток Д**

**Список учасників дослідження**

Таблиця Д.1

Список респондентів

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ респондента** | **Ім’я респондента** | **Вік** |
|  | Аліна | 21 |
|  | Анастасія | 21 |
|  | Анастасія | 22 |
|  | Анна | 21 |
|  | Богдан | 22 |
|  | Валерія | 20 |
|  | Вікторія | 22 |
|  | Владислав | 22 |
|  | Владислава | 22 |
|  | Володимир | 19 |
|  | Ганна | 22 |
|  | Ганна | 22 |
|  | Дар’я | 21 |
|  | Дарина | 18 |
|  | Діана | 18 |
|  | Діана | 21 |
|  | Єлизавета | 20 |
|  | Інна | 19 |
|  | Ірина | 22 |
|  | Катерина | 18 |
|  | Кирило | 20 |
|  | Лілія | 21 |
|  | Лілія | 22 |
|  | Марія | 20 |
|  | Марія | 21 |

**Продовження Додатку Д**

Продовж. табл. Д.1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Олена | 20 |
|  | Поліна | 18 |
|  | Світлана | 21 |
|  | Тетяна | 20 |
|  | Тетяна | 22 |

**Додаток Е**

**Результати дослідження рівня самооцінки за допомогою методики «Тест-опитувальник для визначення рівня самооцінки» (С. В. Ковальов)**

Таблиця Е. 1

Відповіді респондентів на питання опитувальника

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ твердження** | **№ респондента** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** | **16** | **17** | **18** | **19** | **20** | **21** | **22** | **23** | **24** | **25** | **26** | **27** | **28** | **29** | **30** |
| **1** | 4 | 0 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 |
| **2** | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 0 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 0 | 2 |
| **3** | 3 | 0 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 1 | 2 | 0 | 3 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 3 | 1 | 4 | 1 | 3 | 2 | 0 |
| **4** | 4 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 4 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 |
| **5** | 4 | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 3 | 4 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 |
| **6** | 2 | 0 | 2 | 2 | 0 | 2 | 4 | 0 | 3 | 0 | 0 | 2 | 0 | 3 | 2 | 0 | 1 | 1 | 3 | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 |
| **7** | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 1 | 2 | 0 | 3 | 1 | 2 | 3 | 0 | 4 | 1 | 2 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 |
| **8** | 2 | 0 | 2 | 4 | 1 | 1 | 4 | 0 | 2 | 1 | 0 | 2 | 2 | 3 | 2 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 3 |
| **9** | 4 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 0 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 |
| **10** | 2 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 0 | 2 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 0 | 2 |
| **11** | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 0 | 3 | 0 | 2 | 0 | 0 | 2 | 0 | 4 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 0 | 2 | 3 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 |

**Продовження Додатку Е**

Продовж. табл. Е.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **12** | 4 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 4 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 |
| **13** | 2 | 0 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 0 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 0 | 2 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 0 |
| **14** | 3 | 0 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 4 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 2 | 0 | 2 | 1 | 0 | 2 | 2 | 3 |
| **15** | 3 | 1 | 2 | 2 | 0 | 0 | 4 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 | 3 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| **16** | 4 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 4 | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 | 0 | 0 | 3 | 0 | 1 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| **17** | 1 | 1 | 2 | 3 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 4 | 0 | 1 | 0 | 2 | 2 |
| **18** | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 2 | 2 |
| **19** | 3 | 0 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 0 |
| **20** | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 4 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| **21** | 3 | 0 | 2 | 4 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 3 | 0 |
| **22** | 4 | 0 | 2 | 4 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 3 | 4 | 3 | 2 | 1 | 0 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 3 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 |
| **23** | 1 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 4 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 3 | 1 | 1 |
| **24** | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 0 | 2 | 0 | 0 | 2 | 1 | 4 | 1 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| **25** | 4 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 4 | 2 | 0 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| **26** | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 4 | 0 | 1 | 0 | 0 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 |
| **27** | 3 | 0 | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 4 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 |
| **28** | 2 | 1 | 3 | 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 3 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| **29** | 3 | 0 | 2 | 0 | 2 | 2 | 1 | 2 | 0 | 1 | 0 | 3 | 3 | 4 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 |

**Продовження Додатку Е**

Продовж. табл. Е.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **30** | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 0 | 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 4 | 0 | 4 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 3 | 1 | 2 | 0 | 2 | 1 |
| **31** | 3 | 0 | 0 | 0 | 4 | 3 | 2 | 1 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 4 | 2 | 3 | 0 | 3 | 0 | 2 |
| **32** | 4 | 1 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 3 | 0 | 2 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 3 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 |
| **Сума балів** | 90 | 22 | 71 | 77 | 55 | 50 | 82 | 19 | 50 | 30 | 36 | 67 | 41 | 94 | 45 | 20 | 25 | 32 | 42 | 43 | 20 | 24 | 43 | 32 | 45 | 36 | 41 | 44 | 44 | 45 |

**Продовження Додатку Е**

Таблиця Е.2

Результати досліджуваної групи

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ респондента** | **Кількість балів** | **Рівень самооцінки** |
|  | 90 | Низький |
|  | 22 | Високий |
|  | 71 | Низький |
|  | 77 | Низький |
|  | 55 | Низький |
|  | 50 | Низький |
|  | 82 | Низький |
|  | 19 | Високий |
|  | 50 | Низький |
|  | 30 | Середній |
|  | 36 | Середній |
|  | 67 | Низький |
|  | 41 | Середній |
|  | 94 | Низький |
|  | 45 | Середній |
|  | 20 | Високий |
|  | 25 | Високий |
|  | 32 | Середній |
|  | 42 | Середній |
|  | 43 | Середній |
|  | 20 | Високий |
|  | 24 | Високий |
|  | 43 | Середній |
|  | 32 | Середній |
|  | 45 | Середній |

**Продовження Додатку Е**

Продовж. табл. Е.2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 36 | Середній |
|  | 41 | Середній |
|  | 44 | Середній |
|  | 44 | Середній |
|  | 45 | Середній |

**Додаток Ж**

**Результати дослідження рівня емпатії за допомогою методики «Шкала емоційного відгуку» (А. Меграбян, модифікація Н. Епштейна).**

Таблиця Ж. 1

Відповіді респондентів на питання тесту

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ твердження** | **№ респондента** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** | **16** | **17** | **18** | **19** | **20** | **21** | **22** | **23** | **24** | **25** | **26** | **27** | **28** | **29** | **30** |
| **1** | Р | З | Ч | Н | Р | Ч | Р | З | Ч | Ч | Р | Н | Р | Р | Р | З | Ч | Р | Р | Н | З | Ч | Р | Н | Ч | Н | З | Р | Н | Р |
| **2** | Ч | Р | З | Ч | Ч | Ч | З | Р | Р | З | Ч | З | Р | З | Р | Р | Р | Ч | З | Ч | Н | Р | Р | Н | Р | Н | Ч | Р | Р | Ч |
| **3** | Р | З | Н | Н | Н | Р | Н | З | Ч | Н | Р | Р | Н | Ч | Н | З | Ч | Р | Н | Н | З | Х | Ч | Р | З | Н | З | Р | Н | З |
| **4** | З | Р | Ч | Ч | Н | Н | З | Ч | Н | З | З | З | З | Н | Ч | Н | Ч | Ч | З | З | Ч | Н | Н | Р | З | Ч | З | Р | З | Ч |
| **5** | Ч | Р | Н | Н | Р | З | Н | З | Ч | З | Р | Н | Р | Н | Ч | З | З | Ч | Р | Р | Ч | З | Н | Ч | Ч | Ч | Р | Н | Ч | Р |
| **6** | Р | З | Н | Н | Н | Ч | Н | З | Р | З | Н | Н | Р | З | Р | Ч | З | Ч | Ч | Р | Ч | З | Р | З | Ч | Р | Р | Н | Ч | Р |
| **7** | Р | З | Н | Н | Ч | Ч | Н | Ч | Ч | Ч | Н | Н | З | Ч | Р | Ч | Р | Р | Ч | Н | Ч | З | Н | Р | З | Ч | Ч | Ч | Ч | З |
| **8** | Р | З | Р | Н | Ч | Ч | Р | З | З | Ч | Н | Н | Р | Ч | Н | Ч | Ч | Р | Ч | Н | Ч | З | Ч | Р | Р | Н | Н | З | Н | З |
| **9** | Н | Ч | Р | Р | Р | З | З | Ч | Ч | Ч | Ч | Н | З | З | Ч | З | Р | Р | Р | Н | З | Ч | Ч | Ч | Ч | Р | Н | Р | Р | З |
| **10** | Н | Р | Ч | Р | З | З | Н | З | З | Ч | Ч | Н | З | Н | Р | Р | З | Р | З | Ч | З | Ч | Н | Н | Р | Ч | Н | Р | Р | З |

**Продовження Додатку Ж**

Продовж. табл. Ж.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **11** | Р | З | Ч | Р | Р | Ч | Н | З | Ч | Р | Н | Р | Р | Р | Ч | Р | З | Н | З | Н | Р | З | Н | Ч | Ч | З | Ч | Н | Н | З |
| **12** | Н | З | Р | Н | Н | Ч | Н | З | З | З | З | Н | Ч | З | Н | Р | Ч | Ч | Н | Н | Р | Р | Р | Р | Н | Р | Р | Н | Р | З |
| **13** | Н | Ч | Н | Н | Н | Ч | Н | З | Р | З | З | Н | Н | Ч | Ч | Ч | Ч | Р | Р | Р | Ч | З | Р | Р | З | Н | Р | Ч | Н | Ч |
| **14** | Н | Ч | Н | Н | Р | Ч | Р | Ч | З | Ч | З | Р | Р | Р | З | Ч | Р | Н | Р | Р | Р | Ч | З | Н | З | Ч | З | Ч | Ч | Р |
| **15** | Р | З | Ч | Ч | Ч | Р | З | Р | Ч | Ч | Н | З | Ч | Ч | З | Ч | Р | З | З | З | Р | Р | З | З | Ч | Ч | З | З | З | Ч |
| **16** | З | Р | З | Ч | Н | Р | З | Н | Н | Ч | Н | З | Н | Ч | Ч | Ч | Р | Ч | Ч | З | Р | Р | Ч | Ч | Р | Ч | З | Ч | Ч | Р |
| **17** | З | Ч | З | З | Ч | З | Ч | Н | Ч | Ч | Р | Ч | Ч | Ч | Ч | Ч | Ч | Ч | Р | Ч | З | Ч | Ч | Ч | З | З | Ч | Ч | Р | Р |
| **18** | Н | Ч | Р | Р | Р | Ч | Н | З | Р | Ч | Ч | Н | Р | Ч | Ч | З | Ч | Н | Ч | Р | Р | Ч | Ч | З | З | Ч | Ч | З | Ч | Ч |
| **19** | Н | Ч | Н | Н | Н | Ч | Н | З | Р | Ч | Ч | Р | Н | Н | З | Ч | Ч | Р | Ч | Р | Ч | Р | Р | Ч | Н | Р | Р | Н | Ч | Р |
| **20** | Н | Р | Н | Н | З | Ч | Н | Ч | З | Ч | Р | Н | Ч | З | Ч | Р | З | Ч | Р | Р | Н | Р | Ч | Ч | Ч | Р | Ч | Ч | Ч | Р |
| **21** | З | Ч | Ч | З | Р | Р | З | Н | Ч | Р | Ч | З | Н | Р | З | Ч | Р | З | З | Ч | З | Р | З | З | З | Р | З | З | З | Р |
| **22** | Н | З | Р | Р | Ч | З | Р | З | Н | Р | Ч | Н | Р | Н | Н | Ч | Р | Н | З | Ч | З | З | Ч | Ч | Ч | Ч | Ч | Ч | З | Ч |
| **23** | Н | З | Н | Н | Р | Ч | Н | Ч | Р | Ч | Ч | Н | Р | Ч | Р | Р | Р | Н | Ч | Р | Ч | Ч | Р | Ч | Р | Ч | З | Р | Н | Р |
| **24** | З | Ч | Ч | З | Ч | Р | З | Р | Ч | Н | Р | Ч | Ч | Ч | Ч | Н | Ч | Р | Ч | Ч | Ч | Н | Н | Р | Р | Ч | Р | Ч | Ч | Ч |
| **25** | З | Р | З | З | Р | Н | З | Р | Н | Ч | Ч | Н | Ч | Ч | Ч | Ч | Ч | Ч | Ч | З | Р | Н | Ч | Ч | З | З | Ч | Ч | З | Ч |

**Продовження Додатку Ж**

Таблиця Ж.2

Переведення відповідей респондентів в бали

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ твердження** | **№ респондента** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** | **16** | **17** | **18** | **19** | **20** | **21** | **22** | **23** | **24** | **25** | **26** | **27** | **28** | **29** | **30** |
| **1** | 2 | 4 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 1 | 4 | 3 | 2 | 1 | 3 | 1 | 4 | 2 | 1 | 2 |
| **2** | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 |
| **3** | 2 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 1 | 4 | 3 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 1 | 4 | 2 | 1 | 4 |
| **4** | 1 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 1 | 2 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 4 | 4 | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 2 |
| **5** | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 4 | 1 | 4 | 3 | 4 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 1 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 2 |
| **6** | 2 | 4 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 |
| **7** | 2 | 4 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 4 | 1 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| **8** | 2 | 4 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 4 |
| **9** | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| **10** | 1 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 3 | 3 | 1 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| **11** | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 4 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 1 | 4 | 1 | 2 | 4 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 1 | 1 | 4 |
| **12** | 1 | 4 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 |
| **13** | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 | 2 | 4 | 4 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 |
| **14** | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 1 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 |

**Продовження Додатку Ж**

Продовж. табл. Ж.2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **15** | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| **16** | 1 | 3 | 1 | 2 | 4 | 3 | 1 | 4 | 4 | 2 | 4 | 1 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| **17** | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| **18** | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 4 | 2 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 1 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| **19** | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 |
| **20** | 1 | 2 | 1 | 1 | 4 | 3 | 1 | 3 | 4 | 3 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| **21** | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 4 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| **22** | 1 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 4 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| **23** | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 1 | 2 |
| **24** | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| **25** | 1 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 3 | 4 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 4 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| **Сума балів** | 35 | 76 | 40 | 34 | 58 | 76 | 33 | 89 | 72 | 69 | 63 | 31 | 59 | 62 | 55 | 72 | 71 | 48 | 57 | 41 | 69 | 82 | 57 | 60 | 63 | 56 | 57 | 55 | 51 | 71 |

**Продовження Додатку Ж**

Таблиця Ж.3

Результати досліджуваної групи

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ респондента** | **Кількість балів** | **Рівень емпатії** |
|  | 35 | Низький |
|  | 76 | Високий |
|  | 40 | Нормальний |
|  | 34 | Низький |
|  | 58 | Нормальний |
|  | 76 | Високий |
|  | 33 | Низький |
|  | 89 | Дуже високий |
|  | 72 | Високий |
|  | 69 | Високий |
|  | 63 | Високий |
|  | 31 | Низький |
|  | 59 | Нормальний |
|  | 62 | Нормальний |
|  | 55 | Нормальний |
|  | 72 | Високий |
|  | 71 | Високий |
|  | 48 | Нормальний |
|  | 57 | Нормальний |
|  | 41 | Нормальний |
|  | 69 | Високий |
|  | 82 | Дуже високий |
|  | 57 | Нормальний |
|  | 60 | Нормальний |
|  | 63 | Високий |
|  | 56 | Нормальний |

**Продовження Додатку Ж**

Продовж. табл. Ж.3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 57 | Нормальний |
|  | 55 | Нормальний |
|  | 51 | Нормальний |
|  | 70 | Високий |

**Додаток З**

**Результати дослідження загального рівня комунікативної толерантності за методикою «Діагностика комунікативної толерантності» (В. В. Бойко).**

Таблиця З.1

Відповіді респондентів на питання дослідження

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ твердження** | **№ респондента** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** | **16** | **17** | **18** | **19** | **20** | **21** | **22** | **23** | **24** | **25** | **26** | **27** | **28** | **29** | **30** |
| **1** | 0 | 1 | 3 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 0 | 1 | 1 | 2 |
| **2** | 0 | 0 | 2 | 0 | 1 | 3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 0 | 0 | 2 | 3 |
| **3** | 1 | 0 | 3 | 0 | 1 | 3 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 3 | 0 | 2 | 2 | 0 |
| **4** | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 0 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 |
| **5** | 0 | 0 | 3 | 0 | 3 | 3 | 0 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 |
| **6** | 1 | 0 | 2 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 |
| **7** | 1 | 0 | 3 | 0 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 2 |
| **8** | 0 | 2 | 3 | 0 | 3 | 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 1 |
| **9** | 0 | 0 | 3 | 0 | 3 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 2 |
| **10** | 0 | 0 | 1 | 0 | 3 | 2 | 0 | 0 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 3 | 0 | 2 | 1 | 3 |
| **11** | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 0 | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 1 | 2 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 |

**Продовження Додатку З**

Продовж. табл. З.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **12** | 1 | 2 | 3 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| **13** | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 3 | 0 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 1 | 1 |
| **14** | 1 | 1 | 3 | 0 | 3 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 2 |
| **15** | 0 | 2 | 1 | 0 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 0 | 2 | 0 | 1 | 1 | 3 | 0 | 2 | 1 | 2 |
| **16** | 2 | 0 | 2 | 0 | 3 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 3 |
| **17** | 0 | 1 | 3 | 0 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 0 | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| **18** | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 1 | 0 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 0 | 2 | 3 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| **19** | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 3 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 3 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| **20** | 0 | 1 | 3 | 0 | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 3 | 0 | 2 | 1 | 1 |
| **21** | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 3 | 0 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 3 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| **22** | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 3 | 2 | 1 | 3 | 1 | 3 | 0 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| **23** | 1 | 1 | 3 | 0 | 2 | 3 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 3 | 0 | 2 | 1 | 2 |
| **24** | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| **25** | 0 | 0 | 1 | 2 | 3 | 2 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 3 | 0 | 1 | 2 | 1 |
| **26** | 0 | 2 | 2 | 0 | 1 | 3 | 0 | 3 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| **27** | 0 | 0 | 3 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 3 | 2 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 3 | 1 |
| **28** | 1 | 0 | 2 | 0 | 3 | 2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 2 | 1 | 3 |
| **29** | 0 | 1 | 3 | 0 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 1 | 3 | 3 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 0 | 2 | 1 | 3 |

**Продовження Додатку З**

Продовж. табл. З.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **30** | 0 | 0 | 2 | 0 | 3 | 3 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| **31** | 0 | 0 | 3 | 0 | 3 | 3 | 0 | 0 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 3 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| **32** | 0 | 2 | 2 | 0 | 2 | 3 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 |
| **33** | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 0 | 1 | 1 | 0 | 3 | 2 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 3 | 3 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 3 | 0 | 3 | 0 | 1 |
| **34** | 0 | 0 | 2 | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| **35** | 0 | 1 | 3 | 0 | 3 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| **36** | 0 | 1 | 2 | 0 | 3 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| **37** | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 | 2 | 1 | 0 | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 2 | 0 | 1 | 1 |
| **38** | 0 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 |
| **39** | 0 | 0 | 3 | 0 | 2 | 3 | 0 | 2 | 1 | 0 | 3 | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| **40** | 0 | 2 | 2 | 0 | 3 | 3 | 0 | 0 | 3 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 0 | 2 | 0 | 1 | 1 | 3 | 0 | 2 | 3 | 2 |
| **41** | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 3 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 3 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 3 |
| **42** | 1 | 1 | 3 | 0 | 3 | 2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 |
| **43** | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| **44** | 0 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 2 |
| **45** | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 3 | 0 | 1 | 1 | 1 |

**Продовження Додатку З**

Таблиця З.2

Результати досліджуваної групи

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ респондента** | **Кількість балів** | **Загальний рівень толерантності** |
|  | 14 | Дуже висока |
|  | 30 | Висока |
|  | 102 | Низька |
|  | 12 | Дуже висока |
|  | 100 | Низька |
|  | 101 | Низька |
|  | 11 | Дуже висока |
|  | 35 | Висока |
|  | 67 | Середня |
|  | 66 | Середня |
|  | 105 | Низька |
|  | 104 | Низька |
|  | 66 | Середня |
|  | 105 | Низька |
|  | 69 | Середня |
|  | 102 | Низька |
|  | 59 | Середня |
|  | 106 | Низька |
|  | 105 | Низька |
|  | 47 | Середня |
|  | 11 | Дуже висока |
|  | 35 | Висока |
|  | 32 | Висока |
|  | 33 | Висока |
|  | 51 | Середня |
|  | 102 | Низька |

**Продовження Додатку З**

Продовж. табл. З.2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 13 | Дуже висока |
|  | 50 | Середня |
|  | 52 | Середня |
|  | 70 | Середня |

**Додаток И**

**Результати дослідження спрямованості особистості в спілкуванні за допомогою методики «Спрямованість особистості в спілкуванні (СОС)» (С. Л. Братченко)**

Таблиця И. 1

Відповіді респондентів на питання методики

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ твердження** | **№ респондента** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** | **16** | **17** | **18** | **19** | **20** | **21** | **22** | **23** | **24** | **25** | **26** | **27** | **28** | **29** | **30** |
| **1** | 1 | 3 | 5 | 4 | 1 | 1 | 5 | 1 | 1 | 5 | 2 | 2 | 2 | 5 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 5 | 4 | 6 | 4 | 2 | 2 | 3 | 5 | 1 | 3 | 3 |
| **2** | 2 | 4 | 2 | 1 | 4 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 5 | 1 | 1 | 6 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 |
| **3** | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 6 | 3 | 3 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 4 | 5 | 2 | 3 | 5 | 6 | 3 | 3 | 3 | 5 | 6 | 2 | 2 | 5 |
| **4** | 3 | 6 | 4 | 2 | 3 | 1 | 5 | 2 | 2 | 3 | 1 | 5 | 5 | 3 | 2 | 6 | 4 | 2 | 5 | 2 | 3 | 5 | 2 | 1 | 5 | 1 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| **5** | 5 | 2 | 2 | 4 | 3 | 5 | 3 | 3 | 5 | 2 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 3 | 6 | 2 | 5 | 5 | 3 | 2 | 4 | 1 | 4 |
| **6** | 5 | 2 | 3 | 5 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 | 1 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 6 | 3 | 2 | 5 | 2 | 6 | 1 | 4 | 4 | 5 | 5 | 2 | 4 | 2 |
| **7** | 3 | 6 | 2 | 4 | 1 | 4 | 2 | 2 | 3 | 5 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 | 6 | 3 |
| **8** | 4 | 2 | 2 | 2 | 5 | 1 | 1 | 6 | 1 | 1 | 5 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 2 | 4 | 5 | 3 | 2 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| **9** | 4 | 4 | 6 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 5 | 4 | 4 | 1 | 3 | 4 | 1 | 4 | 2 | 2 | 5 | 2 |
| **10** | 1 | 2 | 5 | 1 | 5 | 2 | 1 | 6 | 2 | 3 | 2 | 5 | 5 | 2 | 1 | 6 | 3 | 5 | 5 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 5 | 5 | 5 | 3 | 2 | 1 |
| **11** | 4 | 1 | 4 | 3 | 1 | 3 | 2 | 6 | 3 | 4 | 5 | 2 | 2 | 3 | 5 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 5 | 5 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 |

**Продовження Додатку И**

Продовж. табл. И.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **12** | 4 | 6 | 5 | 2 | 2 | 5 | 4 | 6 | 1 | 2 | 2 | 4 | 3 | 5 | 2 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 6 | 5 | 3 | 2 |
| **13** | 3 | 4 | 4 | 5 | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 | 5 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 6 | 5 | 2 | 5 | 5 | 2 | 2 | 5 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 5 |
| **14** | 5 | 6 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 5 | 1 | 3 | 1 | 1 | 4 | 2 | 1 | 3 | 1 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 1 | 5 | 5 | 3 | 2 | 5 | 1 |
| **15** | 5 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 5 | 2 | 2 | 4 | 1 | 5 | 1 | 2 | 4 | 6 | 2 | 3 | 3 | 1 | 5 | 3 | 2 | 2 |
| **16** | 1 | 6 | 5 | 2 | 1 | 5 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 5 | 5 | 2 | 5 | 2 | 5 | 1 | 2 | 2 | 5 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 |
| **17** | 4 | 5 | 1 | 4 | 5 | 2 | 3 | 6 | 1 | 5 | 5 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 2 | 6 | 4 | 5 | 5 | 3 | 1 |
| **18** | 5 | 2 | 2 | 1 | 2 | 5 | 2 | 5 | 3 | 1 | 2 | 3 | 4 | 2 | 1 | 4 | 4 | 5 | 2 | 3 | 4 | 6 | 1 | 5 | 2 | 5 | 2 | 5 | 2 | 5 |
| **19** | 1 | 1 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 2 | 2 | 1 | 5 | 2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 5 | 2 | 5 | 2 |
| **20** | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 3 | 5 | 4 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 5 | 2 | 6 | 2 | 1 | 1 | 2 | 4 | 6 | 1 | 3 | 1 | 3 | 4 | 1 | 1 | 1 |

Таблиця И.2

Переведення відповідей респондентів за ключем до методики

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ твердження** | **№ респондента** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** | **16** | **17** | **18** | **19** | **20** | **21** | **22** | **23** | **24** | **25** | **26** | **27** | **28** | **29** | **30** |
| **1** | ал | і | м | к | ал | ал | м | ал | ал | м | ав | ав | ав | м | і | ав | к | і | ав | м | к | д | к | ав | ав | і | м | ал | і | і |
| **2** | ав | і | ав | к | і | ав | і | к | ав | ав | м | м | м | ав | ал | к | к | д | ав | і | і | м | ав | ав | к | ав | ав | к | м | ав |
| **3** | ал | ал | к | к | і | і | м | д | м | м | ав | ал | ал | ал | ал | м | і | ав | к | м | ав | д | м | м | м | ав | д | к | к | ав |
| **4** | к | д | ав | і | к | м | ал | і | і | к | м | ал | ал | к | і | д | ав | і | ал | і | к | ал | і | м | ал | м | к | ав | ал | м |

**Продовження Додатку И**

Продовж. табл. И.2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **5** | ал | м | м | к | ав | ал | ав | ав | ал | м | ал | ав | к | к | ав | і | м | м | к | і | ав | д | м | ал | ал | ав | м | к | і | к |
| **6** | к | ал | м | к | ал | ал | ав | ал | і | ав | м | і | ал | м | і | ал | д | м | ал | к | ал | д | ав | і | і | к | к | ал | і | ал |
| **7** | і | д | к | ав | ал | ав | к | к | і | м | к | к | і | к | к | м | м | м | м | к | к | к | м | к | к | ал | ал | і | д | і |
| **8** | ал | к | к | к | і | м | м | д | м | м | і | ав | к | і | ав | ав | к | м | ав | ав | м | к | ал | і | ав | к | ал | і | і | і |
| **9** | м | м | д | ал | к | к | к | ал | к | ав | ав | і | і | і | ав | ав | м | ав | к | м | м | і | ал | м | і | м | ав | ав | к | ав |
| **10** | к | м | ав | к | ав | м | к | д | м | ал | м | ав | ав | м | к | д | ал | ав | ав | м | к | к | м | м | ав | ав | ав | ал | м | к |
| **11** | м | ав | м | ал | ав | к | і | д | к | м | ал | і | і | к | ал | ав | ав | і | і | к | і | ав | ал | ал | ал | ав | ав | ав | ав | м |
| **12** | ал | д | ав | м | м | ав | ал | д | к | м | м | ал | і | ав | м | і | і | і | к | к | і | м | м | м | ал | і | д | ав | і | м |
| **13** | і | ав | ав | к | і | ал | ал | ал | м | к | ав | м | м | м | і | м | д | к | м | к | к | м | м | к | м | м | м | ав | ал | к |
| **14** | ав | д | і | м | і | м | і | і | ав | к | ал | к | к | м | і | к | ал | к | ав | ал | ал | м | ав | к | ав | ав | ал | і | ав | к |
| **15** | ал | к | м | к | і | к | к | ав | м | к | ав | і | ал | і | і | ав | м | ал | м | і | ав | д | і | к | к | м | ал | к | і | і |
| **16** | і | д | ав | м | і | ав | ал | к | к | к | к | м | к | ав | ав | к | ав | к | ав | і | к | к | ав | м | і | к | і | к | і | м |
| **17** | к | і | ав | к | і | м | ал | д | ав | і | і | м | ал | ал | к | ал | ал | ал | к | і | к | к | к | м | д | к | і | і | ал | ав |
| **18** | м | ал | ал | і | ал | м | ал | м | к | і | ал | к | ав | ал | і | ав | ав | м | ал | к | ав | д | і | м | ал | м | ал | м | ал | м |
| **19** | ал | ал | к | к | м | к | м | ав | і | і | ал | м | і | ал | і | ал | к | і | ав | ал | і | і | і | ал | ал | і | м | і | м | і |
| **20** | ал | ав | м | ав | м | ав | і | к | ал | л | ав | м | м | і | ал | д | ал | м | м | ал | к | д | м | ав | м | ав | к | і | м | м |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Продовження Додатку И**  Таблиця И.3  Власні відповіді респондентів за варіантом №6 | | |
| **№ респондента** | **№ твердження** | **Власна відповідь респондента** |
| 2 | 4 | Патрнерську |
| 2 | 7 | Намагаюсь пояснити більш детально |
| 2 | 12 | Довіри та порядності |
| 2 | 14 | Партнерську |
| 2 | 16 | Проявляю терпіння і пропоную знайти рішення |
| 3 | 9 | Треба зрозуміти в чому проблема і вирішити її |
| 8 | 3 | Я намагаюся зрозуміти |
| 8 | 8 | З позицій рівності та взаємоповаги |
| 8 | 10 | Ми зі співрозмовником рівні і кожен може висловити свою думку |
| 8 | 11 | Треба щоб між нами було повне взаєморозуміння |
| 8 | 12 | Поваги та доброзичливості |
| 8 | 17 | Особливостей ситуації та поваги |
| 16 | 4 | Рівну зі мною |
| 16 | 10 | Кожен може не боятись висловити свою думку |
| 16 | 20 | Я йому про це тактовно скажу |
| 17 | 6 | Повинен спільно зі мною знайти його причину і вирішити без суперечок та сварок |
| 17 | 13 | Співрозмовник повинен зрозуміти так само як і я повинна зрозуміти його переживання |
| 18 | 2 | Взаєморозуміння та взаємоповаги |
| 22 | 1 | Між нами повинно бути повне взаєморозуміння |
| 22 | 3 | Хвилюють мене і я намагаюсь їх зрозуміти |
| 22 | 5 | Це важлива умова нормального спілкування |
| 22 | 6 | Повинен разом зі мною зрозуміти чому він виник та терпляче намагатись його вирішити |
| 22 | 15 | Необхідна, бо лише так ми зможемо порозумітись |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Продовження Додатку И**  Продовж. табл. И.3 | | |
| 22 | 18 | Попрошу його ще раз пояснити |
| 22 | 20 | Ми будемо намагатись розібратись в цьому |
| 25 | 17 | Намагання зрозуміти співрозмовника, говорити чітко та відкрито |
| 27 | 3 | Хвилює мене, бо це може вливати на стосунки |
| 27 | 12 | Поваги, чесності та розуміння його позиції |
| 29 | 7 | Запитаю що йому не зрозуміло та поясню |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Таблиця И.4  Результати досліджуваної групи | | | |
| **№ респондента** | **Формула СОС** | **Формула СОС у відсотковому співвідношенні** | **Домінуюча СОС** |
|  | ал – 8; к – 4; м – 3; і – 3; ав – 2; д – 0; | ал – 40%; к – 20%; м – 15%; і – 15%; ав – 10%; д – 0%; | Альтероцентристська |
|  | д – 5; ал – 4; і – 3; ав – 3; м – 3; к – 2; | д – 25%; ал – 20%; і – 15%; ав – 15%; м – 15%; к – 10%; | Діалогічна |
|  | ав – 7; м – 6; к – 4; і – 1; д – 1; ал – 1; | ав – 35%; м – 30%; к – 20%; і – 5%; д – 5%; ал – 5%; | Авторитарна |
|  | к – 11; м – 3; ал – 2; і – 2; ав – 2; д – 0; | к – 55%; м – 15%; ал – 10%; і – 10%; ав – 10%; д – 0%; | Конформна |
|  | і – 8; ал – 4; ав – 3; м – 3; к – 2; д – 0; | і – 40%; ал – 20%; ав – 15%; м – 15%; к – 10%; д – 0%; | Індиферентна |
|  | м – 6; ав – 5; ал – 4; к – 4; і – 1; д – 0; | м – 30%; ав – 25%; ал – 20%; к – 20%; і – 5%; д – 0%; | Маніпулятивна |
|  | ал – 6; к – 4; і – 4; м – 4; ав – 2; д – 0; | ал – 30%; к – 20%; і – 20%; м – 20%; ав – 10%; д – 0%; | Альтероцентристська |
|  | д – 6; ал – 4; к – 4; ав – 3; і – 2; м – 1; | д – 30%; ал – 20%; к – 20%; ав – 15%; і – 10%; м – 5%; | Діалогічна |
|  | к – 5; м – 5; і – 4; ав – 3; ал – 3; д – 0; | к – 25%; м – 25%; і – 20%; ав – 15%; ал – 15%; д – 0%; | Конформна; Маніпулятивна |

**Продовження Додатку И**

Продовж. табл. И.4

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | м – 7; к – 5; і – 3; ав – 3; ал – 2; д – 0; | м – 35%; к – 25%; і – 15%; ав – 15%; ал – 10%; д – 0%; | Маніпулятивна |
|  | ав – 6; ал – 5; м – 5; к – 2; і – 2; д – 0; | ав – 30%; ал – 25%; м – 25%; к – 10%; і – 10%; д – 0%; | Авторитарна |
|  | м – 6; і – 4; ав – 4; ал – 3; к – 3; д – 0; | м – 30%; і – 20%; ав – 20%; ал – 15%; к – 15%; д – 0%; | Маніпулятивна |
|  | ал – 5; і – 5; к – 4; ав – 3; м – 3; д – 0; | ал – 25%; і – 25%; к – 20%; ав – 15%; м – 15%; д – 0%; | Альтероцентристська; Індиферентна |
|  | м – 5; ал – 4; к – 4; і – 4; ав – 3; д – 0; | м – 25%; ал – 20%; к – 20%; і – 20%; ав – 15%; д – 0%; | Маніпулятивна |
|  | і – 8; ал – 4; ав – 4; к – 3; м – 1; д – 0; | і – 40%; ал – 20%; ав – 20%; к – 15%; м – 5%; д – 0%; | Індиферентна |
|  | ав – 6; д – 3; ал – 3; к – 3; м – 3; і – 2; | ав – 30%; д – 15%; ал – 15%; к – 15%; м – 15%; і – 10%; | Авторитарна |
|  | ал – 4; к – 4; ав – 4; м – 4; д – 2; і – 2; | ал – 20%; к – 20%; ав – 20%; м – 20%; д – 10%; і – 10%; | Альтероцентристська; Конформна; Авторитарна; Маніпулятивна |
|  | м – 6; і – 5; к – 3; ав – 3; ал – 2; д – 1; | м – 30%; і – 25%; к – 15%; ав – 15%; ал – 10%; д – 5%; | Маніпулятивна |
|  | ав – 7; к – 5; м – 4; ал – 3; і – 1; д – 0; | ав – 35%; к – 25%; м – 20%; ал – 15%; і – 5%; д – 0%; | Авторитарна |
|  | к – 6; і – 6; м – 4; ал – 3; ав – 1; д – 0; | к – 30%; і – 30%; м – 20%; ал – 15%; ав – 5%; д – 0%; | Конформна; Індиферентна |
|  | к – 8; і – 4; ав – 4; ал – 2; м – 2; д – 0; | к – 40%; і – 20%; ав – 20%; ал – 10%; м – 10%; д – 0%; | Конформна |
|  | д – 7; к – 5; м – 4; і – 2; ав – 1; ал – 1; | д – 35%; к – 25%; м – 20%; і – 10%; ав – 5%; ал – 5%; | Діалогічна |
|  | м – 7; і – 4; ав – 4; ал – 3; к – 2; д – 0; | м – 35%; і – 20%; ав – 20%; ал – 15%; к – 10%; д – 0%; | Маніпулятивна |
|  | м – 8; к – 4; ал – 3; ав – 3; і – 2; д – 0; | м – 40%; к – 20%; ал – 15%; ав – 15%; і – 10%; д – 0%; | Маніпулятивна |

**Продовження Додатку И**

Продовж. табл. И.4

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | ал – 6; ав – 4; к – 3; і – 3; м – 3; д – 1; | ал – 30%; ав – 20%; к – 15%; і – 15%; м – 15%; д – 5%; | Альтероцентристська |
|  | ав – 7; м – 5; к – 4; і – 3; ал – 1; д – 0; | ав – 35%; м – 25%; к – 20%; і – 15%; ал – 5%; д – 0%; | Авторитарна |
|  | ал – 5; ав – 4; м – 4;к – 3; д – 2; і – 2; | ал – 25%; ав – 20%; м – 20%;к – 15%; д – 10%; і – 10%; | Альтероцентристська |
|  | і – 6; к – 5; ав – 5; ал – 3; м – 1; д – 0; | і – 30%; к – 25%; ав – 25%; ал – 15%; м – 5%; д – 0%; | Індиферентна |
|  | і – 7; ал – 4; м – 4; к – 2; ав – 2; д – 1; | і – 35%; ал – 20%; м – 20%; к – 10%; ав – 10%; д – 5%; | Індиферентна |
|  | м – 6; і – 5; к – 4; ав – 4; ал – 1; д – 0; | м – 30%; і – 25%; к – 20%; ав – 20%; ал – 5%; д – 0%; | Маніпулятивна |

**Додаток К**

**Узагальнені результати дослідження за обраними методиками**

Таблиця К.1

Узагальнені результати досліджуваної групи

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ респондента** | **Рівень самооцінки** | **Рівень емпатії** | **Рівень комунікативної толерантності** | **Домінуюча СОС** |
|  | Низький | Низький | Дуже висока | Альтероцентристська |
|  | Високий | Високий | Висока | Діалогічна |
|  | Низький | Нормальний | Низька | Авторитарна |
|  | Низький | Низький | Дуже висока | Конформна |
|  | Низький | Нормальний | Низька | Індиферентна |
|  | Низький | Високий | Низька | Маніпулятивна |
|  | Низький | Низький | Дуже висока | Альтероцентристська |
|  | Високий | Дуже високий | Висока | Діалогічна |
|  | Низький | Високий | Середня | Конформна; Маніпулятивна |
|  | Середній | Високий | Середня | Маніпулятивна |
|  | Середній | Високий | Низька | Авторитарна |
|  | Низький | Низький | Низька | Маніпулятивна |
|  | Середній | Нормальний | Середня | Альтероцентристська; Індиферентна |
|  | Низький | Нормальний | Низька | Маніпулятивна |
|  | Середній | Нормальний | Середня | Індиферентна |
|  | Високий | Високий | Низька | Авторитарна |
|  | Високий | Високий | Середня | Альтероцентристська; Конформна; Авторитарна; Маніпулятивна |
|  | Середній | Нормальний | Низька | Маніпулятивна |
|  | Середній | Нормальний | Низька | Авторитарна |
|  | Середній | Нормальний | Середня | Конформна; Індиферентна |

**Продовження Додатку К**

Продовж. табл. К.1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Високий | Високий | Дуже висока | Конформна |
|  | Високий | Дуже високий | Висока | Діалогічна |
|  | Середній | Нормальний | Висока | Маніпулятивна |
|  | Середній | Нормальний | Висока | Маніпулятивна |
|  | Середній | Високий | Середня | Альтероцентристська |
|  | Середній | Нормальний | Низька | Авторитарна |
|  | Середній | Нормальний | Дуже висока | Альтероцентристська |
|  | Середній | Нормальний | Середня | Індиферентна |
|  | Середній | Нормальний | Середня | Індиферентна |
|  | Середній | Високий | Середня | Маніпулятивна |

**Додаток Л**

**Приклади заповнених протоколів дослідження**

**Методика «Тест-опитувальник для визначення рівня самооцінки» (С. В. Ковальов)**

***Інструкція:*** Вам пропонуються 32 судження і п'ять можливих варіантів відповідей. Оберіть один з п'яти варіантів відповіді та у відповідній колонці напроти твердження поставте відповідну кількість балів: дуже часто – 4 бали, часто – 3 бали, іноді – 2 бали, рідко – 1 бал, ніколи – 0.

**Бланк для відповідей**

**Ім’я\_\_**\_\_\_\_Анастасія\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Вік**\_\_\_\_21\_\_\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| **Твердження** | **Відповідь** |
| 1. Мені хочеться, щоб мої друзі підбадьорювали мене. | 0 |
| 2. Постійно відчуваю свою відповідальність за роботі. | 1 |
| 3. Я турбуюся про своє майбутнє. | 0 |
| 4. Багато хто мене ненавидить. | 0 |
| 5. Я володію меншою ініціативою, ніж інші. | 1 |
| 6. Я турбуюся за свій психічний стан. | 0 |
| 7. Я боюся виглядати дурнем. | 1 |
| 8. Зовнішній вигляд інших набагато краще, ніж мій. | 0 |
| 9. Я  боюся виступати з промовою перед незнайомими людьми. | 1 |
| 10. Я часто допускаю помилки. | 0 |
| 11. Як шкода, що я не вмію говорити з людьми. | 1 |
| 12. Як шкода, що мені не вистачає впевненості у собі. | 0 |
| 13. Мені б хотілося, щоб мої дії схвалювалися іншими частіше. | 0 |
| 14. Я занадто скромний. | 0 |
| 15. Моє життя марне. | 1 |
| 16. Багато хто неправильної думки про мене. | 1 |
| 17. Мені ні з ким поділитися своїми думками. | 1 |
| 18. Люди чекають від мене дуже багато. | 2 |
| 19. Люди не особливо цікавляться моїми досягненнями. | 0 |
| 20. Я трохи ніяковію. | 2 |
| 21. Я відчуваю, що багато людей не розуміють мене. | 0 |
| 22. Я не відчуваю себе в безпеці. | 0 |
| 23. Я часто даремно хвилююся. | 2 |
| 24. Я почуваю себе ніяково, коли входжу в кімнату, де вже сидять люди. | 2 |
| 25. Я відчуваю себе скутим. | 1 |
| 26. Я відчуваю, що люди говорять про мене за моєю спиною. | 1 |
| 27. Я впевнений, що люди майже все приймають легше, ніж я. | 0 |
| 28. Мені здається, що зі мною повинна статися якась неприємність. | 1 |
| 29. Мене хвилює думка про те, як люди ставляться до мене. | 0 |
| 30. Як шкода, що я не такий товариський. | 2 |
| 31. У суперечках я висловлююся лише тоді, коли впевнений в своїй правоті. | 0 |
| 32. Я думаю про те, чого чекають від мене люди. | 1 |

**Методика «Шкала емоційного відгуку» (А. Меграбян, модифікація Н. Епштейна)**

***Інструкція:*** Прочитайте наведені нижче твердження і оцініть ступінь своєї згоди або незгоди з кожним із них. Поставте позначку у відповідній графі бланка для відповідей, орієнтуючись на те, як ви зазвичай поводитеся в подібних ситуаціях.

**Бланк для відповідей**

**Ім’я\_\_**\_\_\_\_\_\_\_\_\_Анастасія\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Вік**\_\_\_\_21\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Твердження** | **Завжди** | **Часто** | **Рідко** | **Ніколи** |
| 1. Мене засмучує, коли я бачу, що незнайома людина почувається серед інших самотньо. | + |  |  |  |
| 2. Мені неприємно, коли люди не вміють стримуватися і відкрито проявляють свої відчуття. |  |  | + |  |
| 3. Коли хтось поруч зі мною нервує, я теж починаю нервувати. | + |  |  |  |
| 4. Я вважаю, що плакати від щастя нерозумно. |  |  | + |  |
| 5. Я близько до серця приймаю проблеми своїх друзів. |  |  | + |  |
| 6. Іноді пісні про кохання викликають у мене багато відчуттів. | + |  |  |  |
| 7. Я б сильно хвилювався, якби мав повідомити людині неприємну для неї звістку. | + |  |  |  |
| 8. На мій настрій сильно впливають оточуючі люди. | + |  |  |  |
| 9. Мені хотілося б отримати професію, пов’язану з спілкування з людьми. |  | + |  |  |
| 10. Мені дуже подобається спостерігати, як люди приймають подарунки. |  |  | + |  |
| 11. Коли я бачу, як плаче людина, то й сам засмучуюсь. | + |  |  |  |
| 12. Слухаючи деякі пісні, я часом відчуваю себе щасливою. | + |  |  |  |
| 13. Коли я читаю книгу, то так переживаю, ніби все, що я читаю, відбувається насправді. |  | + |  |  |
| 14. Коли я бачу, що з кимсь погано поводяться, то завжди серджуся. |  | + |  |  |
| 15. Я можу залишатися спокійним, навіть якщо всі навколо хвилюються. | + |  |  |  |
| 16. Мені неприємно, коли люди при перегляді кінофільму зітхають і плачуть. |  |  | + |  |
| 17. Коли я приймаю рішення, ставлення інших людей до нього, як правило, ролі не грає. |  | + |  |  |
| 18. Я втрачаю душевний спокій, коли оточуючі чимось пригнічені. |  | + |  |  |
| 19. Я переймаюсь, коли бачу як люди легко засмучуються з-за дрібниць. |  | + |  |  |
| 20. Я дуже засмучуюсь, коли бачу страждання тварин. |  |  | + |  |
| 21. Нерозумно перейматися з приводу того, що відбувається в кіно або про що читаєш в книжці. |  | + |  |  |
| 22. Я дуже засмучуюсь, коли бачу безпорадних старих людей. | + |  |  |  |
| 23. Я дуже переймаюсь, коли дивлюся фільм. | + |  |  |  |
| 24. Я можу залишитися байдужим до будь-якого хвилювання навколо. |  | + |  |  |
| 25. Маленькі діти плачуть без причини. |  |  | + |  |

**Методика «Діагностика комунікативної толерантності» (В. В. Бойко)**

***Інструкція:*** Нижче наводяться судження. Оцініть, наскільки точно вони відповідають вашій особистості. Поставте відповідну кількість балів у відповідній графі: зовсім невірно – 0 балів; вірно в деякій мірі – 1 бал; вірно в значній мірі – 2 бали; вірно в найвищій мірі – 3 бали.

**Бланк для відповідей**

**Ім’я\_\_**\_\_\_\_\_\_Анастасія\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Вік**\_\_\_\_\_\_\_21\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| **Твердження** | **Відповідь** |
| 1. Повільні люди зазвичай діють мені на нерви. | 1 |
| 1. Мене дратують метушливі, непосидючі люди. | 0 |
| 1. Шумні дитячі ігри переношу важко. | 0 |
| 1. Оригінальні, нестандартні, яскраві особи найчастіше впливають на мене негативно. | 1 |
| 1. Бездоганна в усіх відношеннях людина змусила б мене насторожитися. | 0 |
| 1. Мене зазвичай виводить з рівноваги нетямущий співрозмовник. | 0 |
| 1. Мене дратують любителі поговорити. | 0 |
| 1. Я б обтяжувався розмовою з байдужим для мене попутником в потягу, літаку, якщо він проявить ініціативу. | 2 |
| 1. Я б обтяжувався розмовами випадкового попутника, який поступається мені за рівнем знань і культури. | 0 |
| 1. Мені важко порозумітися з партнерами іншого інтелектуального рівня, ніж мій. | 0 |
| 1. Сучасна молодь викликає неприємні почуття своїм зовнішнім виглядом (зачіски, косметика, наряди). | 0 |
| 1. Так звані «нові росіяни» зазвичай справляють неприємне враження або безкультурністю, або здирництвом. | 2 |
| 1. Представники деяких національностей у моєму оточенні відверто несимпатичні мені. | 0 |
| 1. Є тип чоловіків (жінок), яких я не виношу. | 1 |
| 1. Терпіти не можу ділових партнерів з низьким професійним рівнем. | 2 |
| 1. Вважаю, що на грубість потрібно відповідати тим самим. | 0 |
| 1. Мені важко приховати, якщо людина мені чимось неприємна. | 1 |
| 1. Мене дратують люди, які у спорі прагнуть наполягти на своєму. | 0 |
| 1. Мені неприємні самовпевнені люди. | 0 |
| 1. Зазвичай мені важко утриматися від зауваження на адресу озлобленої або нервової людини, яка штовхається в транспорті. | 1 |
| 1. Я маю звичку повчати оточуючих. | 0 |
| 1. Невиховані люди обурюють мене. | 1 |
| 1. Я часто ловлю себе на тому, що намагаюся виховувати кого-небудь. | 1 |
| 1. Я за звичкою постійно роблю кому-небудь зауваження. | 0 |
| 1. Я люблю командувати близькими. | 0 |
| 1. Мене дратують люди похилого віку, коли в годину пік вони опиняються в міському транспорті або в магазинах. | 2 |
| 1. Жити в номері готелю зі сторонньою людиною для мене просто тортури. | 0 |
| 1. Коли партнер не погоджується в чомусь з моєю правильною позицією, то зазвичай це дратує мене. | 0 |
| 1. Я проявляю нетерпіння, коли мені заперечують. | 1 |
| 1. Мене дратує, якщо партнер робить щось по-своєму, не так, як мені хочеться. | 0 |
| 1. Зазвичай я сподіваюся, що моїм кривдникам дістанеться по заслугам. | 0 |
| 1. Мені часто докоряють у буркотливості. | 2 |
| 1. Я довго пам’ятаю заподіяні мені образи тими, кого я ціную і поважаю. | 2 |
| 1. Не можна прощати товаришам по службі нетактовні жарти. | 0 |
| 1. Якщо діловий партнер ненавмисно вразить моє самолюбство, я на нього все ж ображусь. | 1 |
| 1. Я засуджую людей, які звикли жалітися кожному. | 1 |
| 1. Внутрішньо я не схвалюю колег (приятелів), які при слушній нагоді розповідають про свої хвороби. | 1 |
| 1. Я намагаюся ухилятися від розмови, коли хтось починає скаржитися на своє сімейне життя. | 2 |
| 1. Зазвичай я без особливої уваги вислуховую сповіді друзів (подруг). | 0 |
| 1. Мені іноді подобається подратувати кого-небудь з рідних або друзів. | 2 |
| 1. Як правило, мені важко йти на поступки партнерам. | 0 |
| 1. Мені важко ладнати з людьми, у яких поганий характер. | 1 |
| 1. Зазвичай я важко пристосовуюся до нових партнерів по спільній роботі. | 0 |
| 1. Я утримуюся від стосунків з дещо дивними людьми. | 1 |
| 1. Найчастіше я з принципу наполягаю на своєму, навіть якщо розумію, що партнер правий. | 1 |

**Методика «Спрямованість особистості в спілкуванні» (С. Л. Братченко)**

***Інструкція:*** Уявіть, що Вам необхідно обговорити зі знайомою людиною (або, наприклад, з другом, з діловим партнером тощо) важливу для вас обох проблему. Нижче описані різні варіанти поведінки в подібній ситуації. Вам пропонується вибрати той варіант, який найбільшою мірою відповідає бажаному вами стилю спілкування з людьми. Поставте позначку в графі напроти обраного варіанта. Однак запропоновані п'ять варіантів не вичерпують всього різноманіття можливих форм поведінки в спілкуванні. Тому, якщо жоден з описаних варіантів не відповідає вашому уявленню про спілкування, то сформулюйте свій варіант і впишіть його під номером 6. Намагайтеся відповідати щиро; пам'ятайте, що тут немає і не може бути «хороших» або «поганих» відповідей, важливо лише те, щоб вони відображали вашу думку.

**Бланк для відповідей**

**Ім’я\_\_\_** Анастасія \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Вік**\_\_21\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| **Питання** | **Відповідь** |
| ***1. Щоб співрозмовник правильно зрозумів мене,...*** | |
| 1. я повинен говорити про те, що його хвилює і цікавить; |  |
| 2. у нього повинна бути однакова зі мною точка зору; |  |
| 3. головне, щоб він добре розбирався в обговорюваному питанні; | + |
| 4. я повинен говорити те, що йому зрозуміло і з чим він згоден; |  |
| 5. я не завжди буду намагатися досягти цього; |  |
| 6. … |  |
| ***2. Я очікую від співрозмовника...*** | |
| 1. чіткої і твердої позиції; |  |
| 2. згоди зі мною; |  |
| 3. будь-якої користі для себе; |  |
| 4. участі у вирішенні ділових питань; | + |
| 5. відкритості, готовності прийняти мою допомогу; |  |
| 6. ... |  |
| ***3. Те, що відчуває і переживає співрозмовник,...*** | |
| 1. я приймаю близько до серця; | + |
| 2. може впливати на мою поведінку; |  |
| 3. може становити інтерес; |  |
| 4. не повинно заважати справі; |  |
| 5. не слід показувати оточуючим; |  |
| 6. ... |  |
| ***4. Я хотів би, щоб співрозмовник займав у спілкуванні зі мною позицію...*** | |
| 1. зручну для мене; |  |
| 2. все одно яку; |  |
| 3. лідера; |  |
| 4. співчуваючого слухача; |  |
| 5. зручну для нього; |  |
| 6. партнерську | + |
| ***5. Довіра співрозмовника до мене...*** | |
| 1. не має суттєвого значення для справи; |  |
| 2. потрібна, якщо мені важлива ця людина; | + |
| 3. має бути повною; |  |
| 4. зробить спілкування більш спокійним і легким; |  |
| 5. мені дуже дорога, і я буду намагатися виправдати її; |  |
| 6. ... |  |
| ***6. Якщо в спілкуванні між нами назріває конфлікт, співрозмовник...*** | |
| 1. повинен поступитися; |  |
| 2. може розраховувати на мою готовність допомогти, поступитися; | + |
| 3. не повинен робити того, чого я не хочу; |  |
| 4. краще нехай займеться справою; |  |
| 5. повинен його не допустити; |  |
| 6. ... |  |
| ***7. Коли співрозмовник мене не розуміє, …*** | |
| 1. значить, я погано пояснюю і повинен йому допомогти; |  |
| 2. я повинен вислухати його точку зору; |  |
| 3. мене це не хвилює, якщо це не заважає справі; |  |
| 4. я припиняю з ним спілкуватися; |  |
| 5. я буду йому пояснювати, якщо мені це треба; |  |
| 6. намагаюсь пояснити більш детально | + |
| ***8. Для мене важливо, щоб співрозмовник в спілкуванні зі мною виходив з...*** | |
| 1. моїх інтересів; |  |
| 2. бажання не загострювати відносини; | + |
| 3. того, що приємно для мене; |  |
| 4. того, що його хвилює; |  |
| 5. інтересів справи; |  |
| 6. ... |  |
| ***9. Якщо співрозмовник перестає мене слухати,...*** | |
| 1. мене це не хвилює; |  |
| 2. я ображаюся і припиняю розмову; |  |
| 3. значить, в цьому винен я; |  |
| 4. спробую вплинути на нього по-іншому; | + |
| 5. я буду слухати його; |  |
| 6. ... |  |
| ***10. Мені подобається таке спілкування, коли...*** | |
| 1. воно проходить спокійно, і я згоден зі співрозмовником; |  |
| 2. я отримую від нього користь; | + |
| 3. я відчуваю, що потрібен співрозмовнику; |  |
| 4. коли є практичний результат; |  |
| 5. коли я отримую задоволення; |  |
| 6. ... |  |
| ***11. Щоб я правильно зрозумів співрозмовника,...*** | |
| 1. він повинен бути моїм однодумцем; | + |
| 2. треба менше розмов, а більше справи; |  |
| 3. я повинен погодитися з його точкою зору; |  |
| 4. треба уважно за ним поспостерігати; |  |
| 5. мені треба повністю зосередитися на його проблемах; |  |
| 6. ... |  |
| ***12. Я вважаю правильним, якщо співрозмовник очікує від мене...*** | |
| 1. згоди; |  |
| 2. того, що я маю намір йому запропонувати; |  |
| 3. нічого не очікує; |  |
| 4. допомоги, участі; |  |
| 5. чіткої і твердої позиції; |  |
| 6. довіри та порядності | + |
| ***13. Те, що я відчуваю і переживаю, ...*** | |
| 1. залежить від переживань співрозмовника; |  |
| 2. не повинно бути помітно співрозмовнику; |  |
| 3. не повинно заважати справі; |  |
| 4. має бути важливо для співрозмовника, і він теж повинен переживати; | + |
| 5. не повинно турбувати співрозмовника; |  |
| 6. ... |  |
| ***14. Я намагаюся зайняти в спілкуванні позицію...*** | |
| 1. зручну для співрозмовника; |  |
| 2. все одно яку; |  |
| 3. співчуваючого слухача; |  |
| 4. зручну для мене; |  |
| 5. лідера; |  |
| 6. партнерську | + |
| ***15. Довіряти співрозмовнику...*** | |
| 1. можна тільки в дуже рідкісних випадках (якщо в цьому є сенс); |  |
| 2. треба, якщо це в інтересах справи; |  |
| 3. можна, якщо його позиція переконлива; | + |
| 4. можна, якщо наші погляди збігаються; |  |
| 5. треба, тому що це допоможе йому; |  |
| 6. ... |  |
| ***16. Якщо в спілкуванні назріває конфлікт, я...*** | |
| 1. займуся справою; |  |
| 2. постараюся його згладити; |  |
| 3. діятиму у відповідності зі своїми інтересами; |  |
| 4. поступлюся, щоб допомогти співрозмовнику; |  |
| 5. буду доводити свою правоту; |  |
| 6. проявляю терпіння і пропоную знайти рішення | + |
| ***17. У спілкуванні я виходжу з...*** | |
| 1. прагнення затвердити свою точку зору; |  |
| 2. бажання отримати максимум користі для себе; |  |
| 3. необхідності вирішити проблеми іншої людини, допомогти їй; |  |
| 4. необхідності уникнути конфлікту; |  |
| 5. інтересів справи; | + |
| 6. ... |  |
| ***18. Коли я не розумію співрозмовника,...*** | |
| 1. мене це не турбує; |  |
| 2. я дуже переживаю і шукаю свою помилку; | + |
| 3. переглядаю свою точку зору; |  |
| 4. значить він погано пояснює; |  |
| 5. буду намагатися зрозуміти, якщо мені це треба; |  |
| 6. ... |  |
| ***19. Для мене головна мета спілкування – це…*** | |
| 1. допомогти, підтримати співрозмовника; | + |
| 2. вирішити ділове питання; |  |
| 3. отримати задоволення; |  |
| 4. уникнути конфлікту; |  |
| 5. отримати якусь користь; |  |
| 6. ... |  |
| ***20. Якщо я вважаю, що співрозмовник неправий, то...*** | |
| 1. я втрачаю до нього інтерес; |  |
| 2. думаю, чим можу йому допомогти; |  |
| 3. буду домагатися, щоб він визнав і виправив свою помилку; | + |
| 4. не буду загострювати ситуацію; |  |
| 5. це мене не турбує, це його проблема; |  |
| 6. ... |  |

**Методика «Тест-опитувальник для визначення рівня самооцінки» (С. В. Ковальов)**

***Інструкція:*** Вам пропонуються 32 судження і п'ять можливих варіантів відповідей. Оберіть один з п'яти варіантів відповіді та у відповідній колонці напроти твердження поставте відповідну кількість балів: дуже часто – 4 бали, часто – 3 бали, іноді – 2 бали, рідко – 1 бал, ніколи – 0.

**Бланк для відповідей**

**Ім’я\_\_**\_\_\_\_\_\_Володимир \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Вік**\_\_\_\_\_\_19\_\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| **Твердження** | **Відповідь** |
| 1. Мені хочеться, щоб мої друзі підбадьорювали мене. | 1 |
| 2. Постійно відчуваю свою відповідальність за роботі. | 0 |
| 3. Я турбуюся про своє майбутнє. | 1 |
| 4. Багато хто мене ненавидить. | 2 |
| 5. Я володію меншою ініціативою, ніж інші. | 2 |
| 6. Я турбуюся за свій психічний стан. | 0 |
| 7. Я боюся виглядати дурнем. | 1 |
| 8. Зовнішній вигляд інших набагато краще, ніж мій. | 1 |
| 9. Я  боюся виступати з промовою перед незнайомими людьми. | 1 |
| 10. Я часто допускаю помилки. | 2 |
| 11. Як шкода, що я не вмію говорити з людьми. | 0 |
| 12. Як шкода, що мені не вистачає впевненості у собі. | 1 |
| 13. Мені б хотілося, щоб мої дії схвалювалися іншими частіше. | 1 |
| 14. Я занадто скромний. | 1 |
| 15. Моє життя марне. | 0 |
| 16. Багато хто неправильної думки про мене. | 1 |
| 17. Мені ні з ким поділитися своїми думками. | 0 |
| 18. Люди чекають від мене дуже багато. | 2 |
| 19. Люди не особливо цікавляться моїми досягненнями. | 2 |
| 20. Я трохи ніяковію. | 1 |
| 21. Я відчуваю, що багато людей не розуміють мене. | 2 |
| 22. Я не відчуваю себе в безпеці. | 0 |
| 23. Я часто даремно хвилююся. | 2 |
| 24. Я почуваю себе ніяково, коли входжу в кімнату, де вже сидять люди. | 0 |
| 25. Я відчуваю себе скутим. | 1 |
| 26. Я відчуваю, що люди говорять про мене за моєю спиною. | 1 |
| 27. Я впевнений, що люди майже все приймають легше, ніж я. | 1 |
| 28. Мені здається, що зі мною повинна статися якась неприємність. | 0 |
| 29. Мене хвилює думка про те, як люди ставляться до мене. | 1 |
| 30. Як шкода, що я не такий товариський. | 1 |
| 31. У суперечках я висловлююся лише тоді, коли впевнений в своїй правоті. | 1 |
| 32. Я думаю про те, чого чекають від мене люди. | 0 |

**Методика «Шкала емоційного відгуку» (А. Меграбян, модифікація Н. Епштейна)**

***Інструкція:*** Прочитайте наведені нижче твердження і оцініть ступінь своєї згоди або незгоди з кожним із них. Поставте позначку у відповідній графі бланка для відповідей, орієнтуючись на те, як ви зазвичай поводитеся в подібних ситуаціях.

**Бланк для відповідей**

**Ім’я\_\_**\_\_\_\_\_\_\_Володимир \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Вік**\_\_\_\_\_19\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Твердження** | **Завжди** | **Часто** | **Рідко** | **Ніколи** |
| 1. Мене засмучує, коли я бачу, що незнайома людина почувається серед інших самотньо. |  | + |  |  |
| 2. Мені неприємно, коли люди не вміють стримуватися і відкрито проявляють свої відчуття. | + |  |  |  |
| 3. Коли хтось поруч зі мною нервує, я теж починаю нервувати. |  |  |  | + |
| 4. Я вважаю, що плакати від щастя нерозумно. | + |  |  |  |
| 5. Я близько до серця приймаю проблеми своїх друзів. | + |  |  |  |
| 6. Іноді пісні про кохання викликають у мене багато відчуттів. | + |  |  |  |
| 7. Я б сильно хвилювався, якби мав повідомити людині неприємну для неї звістку. |  | + |  |  |
| 8. На мій настрій сильно впливають оточуючі люди. |  | + |  |  |
| 9. Мені хотілося б отримати професію, пов’язану з спілкування з людьми. |  | + |  |  |
| 10. Мені дуже подобається спостерігати, як люди приймають подарунки. |  | + |  |  |
| 11. Коли я бачу, як плаче людина, то й сам засмучуюсь. |  |  | + |  |
| 12. Слухаючи деякі пісні, я часом відчуваю себе щасливою. | + |  |  |  |
| 13. Коли я читаю книгу, то так переживаю, ніби все, що я читаю, відбувається насправді. | + |  |  |  |
| 14. Коли я бачу, що з кимсь погано поводяться, то завжди серджуся. |  | + |  |  |
| 15. Я можу залишатися спокійним, навіть якщо всі навколо хвилюються. |  | + |  |  |
| 16. Мені неприємно, коли люди при перегляді кінофільму зітхають і плачуть. |  | + |  |  |
| 17. Коли я приймаю рішення, ставлення інших людей до нього, як правило, ролі не грає. |  | + |  |  |
| 18. Я втрачаю душевний спокій, коли оточуючі чимось пригнічені. |  | + |  |  |
| 19. Я переймаюсь, коли бачу як люди легко засмучуються з-за дрібниць. |  | + |  |  |
| 20. Я дуже засмучуюсь, коли бачу страждання тварин. |  | + |  |  |
| 21. Нерозумно перейматися з приводу того, що відбувається в кіно або про що читаєш в книжці. |  |  | + |  |
| 22. Я дуже засмучуюсь, коли бачу безпорадних старих людей. |  |  | + |  |
| 23. Я дуже переймаюсь, коли дивлюся фільм. |  | + |  |  |
| 24. Я можу залишитися байдужим до будь-якого хвилювання навколо. |  |  |  | + |
| 25. Маленькі діти плачуть без причини. |  | + |  |  |

**Методика «Діагностика комунікативної толерантності» (В. В. Бойко)**

***Інструкція:*** Нижче наводяться судження. Оцініть, наскільки точно вони відповідають вашій особистості. Поставте відповідну кількість балів у відповідній графі: зовсім невірно – 0 балів; вірно в деякій мірі – 1 бал; вірно в значній мірі – 2 бали; вірно в найвищій мірі – 3 бали.

**Бланк для відповідей**

**Ім’я\_\_**\_\_\_\_\_\_\_\_\_Володимир\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Вік**\_\_\_\_\_19\_\_\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| **Твердження** | **Відповідь** |
| 1. Повільні люди зазвичай діють мені на нерви. | 2 |
| 1. Мене дратують метушливі, непосидючі люди. | 3 |
| 1. Шумні дитячі ігри переношу важко. | 2 |
| 1. Оригінальні, нестандартні, яскраві особи найчастіше впливають на мене негативно. | 1 |
| 1. Бездоганна в усіх відношеннях людина змусила б мене насторожитися. | 1 |
| 1. Мене зазвичай виводить з рівноваги нетямущий співрозмовник. | 2 |
| 1. Мене дратують любителі поговорити. | 3 |
| 1. Я б обтяжувався розмовою з байдужим для мене попутником в потягу, літаку, якщо він проявить ініціативу. | 0 |
| 1. Я б обтяжувався розмовами випадкового попутника, який поступається мені за рівнем знань і культури. | 2 |
| 1. Мені важко порозумітися з партнерами іншого інтелектуального рівня, ніж мій. | 1 |
| 1. Сучасна молодь викликає неприємні почуття своїм зовнішнім виглядом (зачіски, косметика, наряди). | 2 |
| 1. Так звані «нові росіяни» зазвичай справляють неприємне враження або безкультурністю, або здирництвом. | 1 |
| 1. Представники деяких національностей у моєму оточенні відверто несимпатичні мені. | 0 |
| 1. Є тип чоловіків (жінок), яких я не виношу. | 0 |
| 1. Терпіти не можу ділових партнерів з низьким професійним рівнем. | 2 |
| 1. Вважаю, що на грубість потрібно відповідати тим самим. | 1 |
| 1. Мені важко приховати, якщо людина мені чимось неприємна. | 2 |
| 1. Мене дратують люди, які у спорі прагнуть наполягти на своєму. | 0 |
| 1. Мені неприємні самовпевнені люди. | 2 |
| 1. Зазвичай мені важко утриматися від зауваження на адресу озлобленої або нервової людини, яка штовхається в транспорті. | 3 |
| 1. Я маю звичку повчати оточуючих. | 0 |
| 1. Невиховані люди обурюють мене. | 1 |
| 1. Я часто ловлю себе на тому, що намагаюся виховувати кого-небудь. | 1 |
| 1. Я за звичкою постійно роблю кому-небудь зауваження. | 1 |
| 1. Я люблю командувати близькими. | 0 |
| 1. Мене дратують люди похилого віку, коли в годину пік вони опиняються в міському транспорті або в магазинах. | 2 |
| 1. Жити в номері готелю зі сторонньою людиною для мене просто тортури. | 1 |
| 1. Коли партнер не погоджується в чомусь з моєю правильною позицією, то зазвичай це дратує мене. | 2 |
| 1. Я проявляю нетерпіння, коли мені заперечують. | 3 |
| 1. Мене дратує, якщо партнер робить щось по-своєму, не так, як мені хочеться. | 2 |
| 1. Зазвичай я сподіваюся, що моїм кривдникам дістанеться по заслугам. | 1 |
| 1. Мені часто докоряють у буркотливості. | 2 |
| 1. Я довго пам’ятаю заподіяні мені образи тими, кого я ціную і поважаю. | 0 |
| 1. Не можна прощати товаришам по службі нетактовні жарти. | 2 |
| 1. Якщо діловий партнер ненавмисно вразить моє самолюбство, я на нього все ж ображусь. | 1 |
| 1. Я засуджую людей, які звикли жалітися кожному. | 2 |
| 1. Внутрішньо я не схвалюю колег (приятелів), які при слушній нагоді розповідають про свої хвороби. | 3 |
| 1. Я намагаюся ухилятися від розмови, коли хтось починає скаржитися на своє сімейне життя. | 2 |
| 1. Зазвичай я без особливої уваги вислуховую сповіді друзів (подруг). | 0 |
| 1. Мені іноді подобається подратувати кого-небудь з рідних або друзів. | 2 |
| 1. Як правило, мені важко йти на поступки партнерам. | 1 |
| 1. Мені важко ладнати з людьми, у яких поганий характер. | 2 |
| 1. Зазвичай я важко пристосовуюся до нових партнерів по спільній роботі. | 2 |
| 1. Я утримуюся від стосунків з дещо дивними людьми. | 2 |
| 1. Найчастіше я з принципу наполягаю на своєму, навіть якщо розумію, що партнер правий. | 1 |

**Методика «Спрямованість особистості в спілкуванні» (С. Л. Братченко)**

***Інструкція:*** Уявіть, що Вам необхідно обговорити зі знайомою людиною (або, наприклад, з другом, з діловим партнером тощо) важливу для вас обох проблему. Нижче описані різні варіанти поведінки в подібній ситуації. Вам пропонується вибрати той варіант, який найбільшою мірою відповідає бажаному вами стилю спілкування з людьми. Поставте позначку в графі напроти обраного варіанта. Однак запропоновані п'ять варіантів не вичерпують всього різноманіття можливих форм поведінки в спілкуванні. Тому, якщо жоден з описаних варіантів не відповідає вашому уявленню про спілкування, то сформулюйте свій варіант і впишіть його під номером 6. Намагайтеся відповідати щиро; пам'ятайте, що тут немає і не може бути «хороших» або «поганих» відповідей, важливо лише те, щоб вони відображали вашу думку.

**Бланк для відповідей**

**Ім’я\_\_\_\_**Володимир \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Вік**\_\_19\_\_\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| **Питання** | **Відповідь** |
| ***1. Щоб співрозмовник правильно зрозумів мене,...*** | |
| 1. я повинен говорити про те, що його хвилює і цікавить; |  |
| 2. у нього повинна бути однакова зі мною точка зору; |  |
| 3. головне, щоб він добре розбирався в обговорюваному питанні; |  |
| 4. я повинен говорити те, що йому зрозуміло і з чим він згоден; |  |
| 5. я не завжди буду намагатися досягти цього; | + |
| 6. … |  |
| ***2. Я очікую від співрозмовника...*** | |
| 1. чіткої і твердої позиції; |  |
| 2. згоди зі мною; | + |
| 3. будь-якої користі для себе; |  |
| 4. участі у вирішенні ділових питань; |  |
| 5. відкритості, готовності прийняти мою допомогу; |  |
| 6. ... |  |
| ***3. Те, що відчуває і переживає співрозмовник,...*** | |
| 1. я приймаю близько до серця; |  |
| 2. може впливати на мою поведінку; |  |
| 3. може становити інтерес; | + |
| 4. не повинно заважати справі; |  |
| 5. не слід показувати оточуючим; |  |
| 6. ... |  |
| ***4. Я хотів би, щоб співрозмовник займав у спілкуванні зі мною позицію...*** | |
| 1. зручну для мене; |  |
| 2. все одно яку; |  |
| 3. лідера; | + |
| 4. співчуваючого слухача; |  |
| 5. зручну для нього; |  |
| 6. ... |  |
| ***5. Довіра співрозмовника до мене...*** | |
| 1. не має суттєвого значення для справи; |  |
| 2. потрібна, якщо мені важлива ця людина; | + |
| 3. має бути повною; |  |
| 4. зробить спілкування більш спокійним і легким; |  |
| 5. мені дуже дорога, і я буду намагатися виправдати її; |  |
| 6. ... |  |
| ***6. Якщо в спілкуванні між нами назріває конфлікт, співрозмовник...*** | |
| 1. повинен поступитися; | + |
| 2. може розраховувати на мою готовність допомогти, поступитися; |  |
| 3. не повинен робити того, чого я не хочу; |  |
| 4. краще нехай займеться справою; |  |
| 5. повинен його не допустити; |  |
| 6. ... |  |
| ***7. Коли співрозмовник мене не розуміє, …*** | |
| 1. значить, я погано пояснюю і повинен йому допомогти; |  |
| 2. я повинен вислухати його точку зору; |  |
| 3. мене це не хвилює, якщо це не заважає справі; |  |
| 4. я припиняю з ним спілкуватися; |  |
| 5. я буду йому пояснювати, якщо мені це треба; | + |
| 6. ... |  |
| ***8. Для мене важливо, щоб співрозмовник в спілкуванні зі мною виходив з...*** | |
| 1. моїх інтересів; | + |
| 2. бажання не загострювати відносини; |  |
| 3. того, що приємно для мене; |  |
| 4. того, що його хвилює; |  |
| 5. інтересів справи; |  |
| 6. ... |  |
| ***9. Якщо співрозмовник перестає мене слухати,...*** | |
| 1. мене це не хвилює; |  |
| 2. я ображаюся і припиняю розмову; | + |
| 3. значить, в цьому винен я; |  |
| 4. спробую вплинути на нього по-іншому; |  |
| 5. я буду слухати його; |  |
| 6. ... |  |
| ***10. Мені подобається таке спілкування, коли...*** | |
| 1. воно проходить спокійно, і я згоден зі співрозмовником; |  |
| 2. я отримую від нього користь; |  |
| 3. я відчуваю, що потрібен співрозмовнику; | + |
| 4. коли є практичний результат; |  |
| 5. коли я отримую задоволення; |  |
| 6. ... |  |
| ***11. Щоб я правильно зрозумів співрозмовника,...*** | |
| 1. він повинен бути моїм однодумцем; |  |
| 2. треба менше розмов, а більше справи; |  |
| 3. я повинен погодитися з його точкою зору; |  |
| 4. треба уважно за ним поспостерігати; | + |
| 5. мені треба повністю зосередитися на його проблемах; |  |
| 6. ... |  |
| ***12. Я вважаю правильним, якщо співрозмовник очікує від мене...*** | |
| 1. згоди; |  |
| 2. того, що я маю намір йому запропонувати; | + |
| 3. нічого не очікує; |  |
| 4. допомоги, участі; |  |
| 5. чіткої і твердої позиції; |  |
| 6. ... |  |
| ***13. Те, що я відчуваю і переживаю, ...*** | |
| 1. залежить від переживань співрозмовника; |  |
| 2. не повинно бути помітно співрозмовнику; |  |
| 3. не повинно заважати справі; |  |
| 4. має бути важливо для співрозмовника, і він теж повинен переживати; |  |
| 5. не повинно турбувати співрозмовника; | + |
| 6. ... |  |
| ***14. Я намагаюся зайняти в спілкуванні позицію...*** | |
| 1. зручну для співрозмовника; | + |
| 2. все одно яку; |  |
| 3. співчуваючого слухача; |  |
| 4. зручну для мене; |  |
| 5. лідера; |  |
| 6. ... |  |
| ***15. Довіряти співрозмовнику...*** | |
| 1. можна тільки в дуже рідкісних випадках (якщо в цьому є сенс); |  |
| 2. треба, якщо це в інтересах справи; |  |
| 3. можна, якщо його позиція переконлива; | + |
| 4. можна, якщо наші погляди збігаються; |  |
| 5. треба, тому що це допоможе йому; |  |
| 6. ... |  |
| ***16. Якщо в спілкуванні назріває конфлікт, я...*** | |
| 1. займуся справою; |  |
| 2. постараюся його згладити; | + |
| 3. діятиму у відповідності зі своїми інтересами; |  |
| 4. поступлюся, щоб допомогти співрозмовнику; |  |
| 5. буду доводити свою правоту; |  |
| 6. ... |  |
| ***17. У спілкуванні я виходжу з...*** | |
| 1. прагнення затвердити свою точку зору; |  |
| 2. бажання отримати максимум користі для себе; |  |
| 3. необхідності вирішити проблеми іншої людини, допомогти їй; |  |
| 4. необхідності уникнути конфлікту; |  |
| 5. інтересів справи; | + |
| 6. ... |  |
| ***18. Коли я не розумію співрозмовника,...*** | |
| 1. мене це не турбує; | + |
| 2. я дуже переживаю і шукаю свою помилку; |  |
| 3. переглядаю свою точку зору; |  |
| 4. значить він погано пояснює; |  |
| 5. буду намагатися зрозуміти, якщо мені це треба; |  |
| 6. ... |  |
| ***19. Для мене головна мета спілкування – це…*** | |
| 1. допомогти, підтримати співрозмовника; |  |
| 2. вирішити ділове питання; | + |
| 3. отримати задоволення; |  |
| 4. уникнути конфлікту; |  |
| 5. отримати якусь користь; |  |
| 6. ... |  |
| ***20. Якщо я вважаю, що співрозмовник неправий, то...*** | |
| 1. я втрачаю до нього інтерес; |  |
| 2. думаю, чим можу йому допомогти; | + |
| 3. буду домагатися, щоб він визнав і виправив свою помилку; |  |
| 4. не буду загострювати ситуацію; |  |
| 5. це мене не турбує, це його проблема; |  |
| 6. ... |  |

**Методика «Тест-опитувальник для визначення рівня самооцінки» (С. В. Ковальов)**

***Інструкція:*** Вам пропонуються 32 судження і п'ять можливих варіантів відповідей. Оберіть один з п'яти варіантів відповіді та у відповідній колонці напроти твердження поставте відповідну кількість балів: дуже часто – 4 бали, часто – 3 бали, іноді – 2 бали, рідко – 1 бал, ніколи – 0.

**Бланк для відповідей**

**Ім’я\_\_**\_\_\_\_\_Ганна\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Вік**\_\_\_\_\_\_22\_\_\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| **Твердження** | **Відповідь** |
| 1. Мені хочеться, щоб мої друзі підбадьорювали мене. | 2 |
| 2. Постійно відчуваю свою відповідальність за роботі. | 2 |
| 3. Я турбуюся про своє майбутнє. | 2 |
| 4. Багато хто мене ненавидить. | 2 |
| 5. Я володію меншою ініціативою, ніж інші. | 3 |
| 6. Я турбуюся за свій психічний стан. | 2 |
| 7. Я боюся виглядати дурнем. | 3 |
| 8. Зовнішній вигляд інших набагато краще, ніж мій. | 2 |
| 9. Я  боюся виступати з промовою перед незнайомими людьми. | 1 |
| 10. Я часто допускаю помилки. | 2 |
| 11. Як шкода, що я не вмію говорити з людьми. | 2 |
| 12. Як шкода, що мені не вистачає впевненості у собі. | 2 |
| 13. Мені б хотілося, щоб мої дії схвалювалися іншими частіше. | 2 |
| 14. Я занадто скромний. | 1 |
| 15. Моє життя марне. | 1 |
| 16. Багато хто неправильної думки про мене. | 2 |
| 17. Мені ні з ким поділитися своїми думками. | 1 |
| 18. Люди чекають від мене дуже багато. | 3 |
| 19. Люди не особливо цікавляться моїми досягненнями. | 4 |
| 20. Я трохи ніяковію. | 2 |
| 21. Я відчуваю, що багато людей не розуміють мене. | 2 |
| 22. Я не відчуваю себе в безпеці. | 4 |
| 23. Я часто даремно хвилююся. | 2 |
| 24. Я почуваю себе ніяково, коли входжу в кімнату, де вже сидять люди. | 2 |
| 25. Я відчуваю себе скутим. | 1 |
| 26. Я відчуваю, що люди говорять про мене за моєю спиною. | 2 |
| 27. Я впевнений, що люди майже все приймають легше, ніж я. | 1 |
| 28. Мені здається, що зі мною повинна статися якась неприємність. | 1 |
| 29. Мене хвилює думка про те, як люди ставляться до мене. | 3 |
| 30. Як шкода, що я не такий товариський. | 4 |
| 31. У суперечках я висловлююся лише тоді, коли впевнений в своїй правоті. | 2 |
| 32. Я думаю про те, чого чекають від мене люди. | 2 |

**Методика «Шкала емоційного відгуку» (А. Меграбян, модифікація Н. Епштейна)**

***Інструкція:*** Прочитайте наведені нижче твердження і оцініть ступінь своєї згоди або незгоди з кожним із них. Поставте позначку у відповідній графі бланка для відповідей, орієнтуючись на те, як ви зазвичай поводитеся в подібних ситуаціях.

**Бланк для відповідей**

**Ім’я\_\_**\_\_\_\_\_\_\_ Ганна\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Вік**\_\_\_\_22\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Твердження** | **Завжди** | **Часто** | **Рідко** | **Ніколи** |
| 1. Мене засмучує, коли я бачу, що незнайома людина почувається серед інших самотньо. |  |  |  | + |
| 2. Мені неприємно, коли люди не вміють стримуватися і відкрито проявляють свої відчуття. | + |  |  |  |
| 3. Коли хтось поруч зі мною нервує, я теж починаю нервувати. |  |  | + |  |
| 4. Я вважаю, що плакати від щастя нерозумно. | + |  |  |  |
| 5. Я близько до серця приймаю проблеми своїх друзів. |  |  |  | + |
| 6. Іноді пісні про кохання викликають у мене багато відчуттів. |  |  |  | + |
| 7. Я б сильно хвилювався, якби мав повідомити людині неприємну для неї звістку. |  |  |  | + |
| 8. На мій настрій сильно впливають оточуючі люди. |  |  |  | + |
| 9. Мені хотілося б отримати професію, пов’язану з спілкування з людьми. |  |  |  | + |
| 10. Мені дуже подобається спостерігати, як люди приймають подарунки. |  |  |  | + |
| 11. Коли я бачу, як плаче людина, то й сам засмучуюсь. |  |  | + |  |
| 12. Слухаючи деякі пісні, я часом відчуваю себе щасливою. |  |  |  | + |
| 13. Коли я читаю книгу, то так переживаю, ніби все, що я читаю, відбувається насправді. |  |  |  | + |
| 14. Коли я бачу, що з кимсь погано поводяться, то завжди серджуся. |  |  | + |  |
| 15. Я можу залишатися спокійним, навіть якщо всі навколо хвилюються. | + |  |  |  |
| 16. Мені неприємно, коли люди при перегляді кінофільму зітхають і плачуть. | + |  |  |  |
| 17. Коли я приймаю рішення, ставлення інших людей до нього, як правило, ролі не грає. |  | + |  |  |
| 18. Я втрачаю душевний спокій, коли оточуючі чимось пригнічені. |  |  |  | + |
| 19. Я переймаюсь, коли бачу як люди легко засмучуються з-за дрібниць. |  |  | + |  |
| 20. Я дуже засмучуюсь, коли бачу страждання тварин. |  |  |  | + |
| 21. Нерозумно перейматися з приводу того, що відбувається в кіно або про що читаєш в книжці. | + |  |  |  |
| 22. Я дуже засмучуюсь, коли бачу безпорадних старих людей. |  |  |  | + |
| 23. Я дуже переймаюсь, коли дивлюся фільм. |  |  |  | + |
| 24. Я можу залишитися байдужим до будь-якого хвилювання навколо. |  | + |  |  |
| 25. Маленькі діти плачуть без причини. |  |  |  | + |

**Методика «Діагностика комунікативної толерантності» (В. В. Бойко)**

***Інструкція:*** Нижче наводяться судження. Оцініть, наскільки точно вони відповідають вашій особистості. Поставте відповідну кількість балів у відповідній графі: зовсім невірно – 0 балів; вірно в деякій мірі – 1 бал; вірно в значній мірі – 2 бали; вірно в найвищій мірі – 3 бали.

**Бланк для відповідей**

**Ім’я\_\_**\_\_\_\_\_ Ганна\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Вік**\_\_\_\_22\_\_\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| **Твердження** | **Відповідь** |
| 1. Повільні люди зазвичай діють мені на нерви. | 3 |
| 1. Мене дратують метушливі, непосидючі люди. | 3 |
| 1. Шумні дитячі ігри переношу важко. | 2 |
| 1. Оригінальні, нестандартні, яскраві особи найчастіше впливають на мене негативно. | 3 |
| 1. Бездоганна в усіх відношеннях людина змусила б мене насторожитися. | 1 |
| 1. Мене зазвичай виводить з рівноваги нетямущий співрозмовник. | 2 |
| 1. Мене дратують любителі поговорити. | 3 |
| 1. Я б обтяжувався розмовою з байдужим для мене попутником в потягу, літаку, якщо він проявить ініціативу. | 2 |
| 1. Я б обтяжувався розмовами випадкового попутника, який поступається мені за рівнем знань і культури. | 2 |
| 1. Мені важко порозумітися з партнерами іншого інтелектуального рівня, ніж мій. | 2 |
| 1. Сучасна молодь викликає неприємні почуття своїм зовнішнім виглядом (зачіски, косметика, наряди). | 3 |
| 1. Так звані «нові росіяни» зазвичай справляють неприємне враження або безкультурністю, або здирництвом. | 3 |
| 1. Представники деяких національностей у моєму оточенні відверто несимпатичні мені. | 2 |
| 1. Є тип чоловіків (жінок), яких я не виношу. | 1 |
| 1. Терпіти не можу ділових партнерів з низьким професійним рівнем. | 2 |
| 1. Вважаю, що на грубість потрібно відповідати тим самим. | 3 |
| 1. Мені важко приховати, якщо людина мені чимось неприємна. | 3 |
| 1. Мене дратують люди, які у спорі прагнуть наполягти на своєму. | 3 |
| 1. Мені неприємні самовпевнені люди. | 3 |
| 1. Зазвичай мені важко утриматися від зауваження на адресу озлобленої або нервової людини, яка штовхається в транспорті. | 2 |
| 1. Я маю звичку повчати оточуючих. | 3 |
| 1. Невиховані люди обурюють мене. | 2 |
| 1. Я часто ловлю себе на тому, що намагаюся виховувати кого-небудь. | 3 |
| 1. Я за звичкою постійно роблю кому-небудь зауваження. | 1 |
| 1. Я люблю командувати близькими. | 1 |
| 1. Мене дратують люди похилого віку, коли в годину пік вони опиняються в міському транспорті або в магазинах. | 2 |
| 1. Жити в номері готелю зі сторонньою людиною для мене просто тортури. | 3 |
| 1. Коли партнер не погоджується в чомусь з моєю правильною позицією, то зазвичай це дратує мене. | 2 |
| 1. Я проявляю нетерпіння, коли мені заперечують. | 3 |
| 1. Мене дратує, якщо партнер робить щось по-своєму, не так, як мені хочеться. | 2 |
| 1. Зазвичай я сподіваюся, що моїм кривдникам дістанеться по заслугам. | 2 |
| 1. Мені часто докоряють у буркотливості. | 2 |
| 1. Я довго пам’ятаю заподіяні мені образи тими, кого я ціную і поважаю. | 2 |
| 1. Не можна прощати товаришам по службі нетактовні жарти. | 2 |
| 1. Якщо діловий партнер ненавмисно вразить моє самолюбство, я на нього все ж ображусь. | 1 |
| 1. Я засуджую людей, які звикли жалітися кожному. | 2 |
| 1. Внутрішньо я не схвалюю колег (приятелів), які при слушній нагоді розповідають про свої хвороби. | 1 |
| 1. Я намагаюся ухилятися від розмови, коли хтось починає скаржитися на своє сімейне життя. | 3 |
| 1. Зазвичай я без особливої уваги вислуховую сповіді друзів (подруг). | 3 |
| 1. Мені іноді подобається подратувати кого-небудь з рідних або друзів. | 3 |
| 1. Як правило, мені важко йти на поступки партнерам. | 3 |
| 1. Мені важко ладнати з людьми, у яких поганий характер. | 2 |
| 1. Зазвичай я важко пристосовуюся до нових партнерів по спільній роботі. | 3 |
| 1. Я утримуюся від стосунків з дещо дивними людьми. | 2 |
| 1. Найчастіше я з принципу наполягаю на своєму, навіть якщо розумію, що партнер правий. | 3 |

**Методика «Спрямованість особистості в спілкуванні» (С. Л. Братченко)**

***Інструкція:*** Уявіть, що Вам необхідно обговорити зі знайомою людиною (або, наприклад, з другом, з діловим партнером тощо) важливу для вас обох проблему. Нижче описані різні варіанти поведінки в подібній ситуації. Вам пропонується вибрати той варіант, який найбільшою мірою відповідає бажаному вами стилю спілкування з людьми. Поставте позначку в графі напроти обраного варіанта. Однак запропоновані п'ять варіантів не вичерпують всього різноманіття можливих форм поведінки в спілкуванні. Тому, якщо жоден з описаних варіантів не відповідає вашому уявленню про спілкування, то сформулюйте свій варіант і впишіть його під номером 6. Намагайтеся відповідати щиро; пам'ятайте, що тут немає і не може бути «хороших» або «поганих» відповідей, важливо лише те, щоб вони відображали вашу думку.

**Бланк для відповідей**

**Ім’я**\_\_\_\_\_\_ Ганна\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Вік**\_\_\_22\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| **Питання** | **Відповідь** |
| ***1. Щоб співрозмовник правильно зрозумів мене,...*** | |
| 1. я повинен говорити про те, що його хвилює і цікавить; |  |
| 2. у нього повинна бути однакова зі мною точка зору; | + |
| 3. головне, щоб він добре розбирався в обговорюваному питанні; |  |
| 4. я повинен говорити те, що йому зрозуміло і з чим він згоден; |  |
| 5. я не завжди буду намагатися досягти цього; |  |
| 6. … |  |
| ***2. Я очікую від співрозмовника...*** | |
| 1. чіткої і твердої позиції; |  |
| 2. згоди зі мною; |  |
| 3. будь-якої користі для себе; | + |
| 4. участі у вирішенні ділових питань; |  |
| 5. відкритості, готовності прийняти мою допомогу; |  |
| 6. ... |  |
| ***3. Те, що відчуває і переживає співрозмовник,...*** | |
| 1. я приймаю близько до серця; | + |
| 2. може впливати на мою поведінку; |  |
| 3. може становити інтерес; |  |
| 4. не повинно заважати справі; |  |
| 5. не слід показувати оточуючим; |  |
| 6. ... |  |
| ***4. Я хотів би, щоб співрозмовник займав у спілкуванні зі мною позицію...*** | |
| 1. зручну для мене; |  |
| 2. все одно яку; |  |
| 3. лідера; |  |
| 4. співчуваючого слухача; |  |
| 5. зручну для нього; | + |
| 6. ... |  |
| ***5. Довіра співрозмовника до мене...*** | |
| 1. не має суттєвого значення для справи; |  |
| 2. потрібна, якщо мені важлива ця людина; |  |
| 3. має бути повною; | + |
| 4. зробить спілкування більш спокійним і легким; |  |
| 5. мені дуже дорога, і я буду намагатися виправдати її; |  |
| 6. ... |  |
| ***6. Якщо в спілкуванні між нами назріває конфлікт, співрозмовник...*** | |
| 1. повинен поступитися; |  |
| 2. може розраховувати на мою готовність допомогти, поступитися; |  |
| 3. не повинен робити того, чого я не хочу; |  |
| 4. краще нехай займеться справою; | + |
| 5. повинен його не допустити; |  |
| 6. ... |  |
| ***7. Коли співрозмовник мене не розуміє, …*** | |
| 1. значить, я погано пояснюю і повинен йому допомогти; |  |
| 2. я повинен вислухати його точку зору; | + |
| 3. мене це не хвилює, якщо це не заважає справі; |  |
| 4. я припиняю з ним спілкуватися; |  |
| 5. я буду йому пояснювати, якщо мені це треба; |  |
| 6. ... |  |
| ***8. Для мене важливо, щоб співрозмовник в спілкуванні зі мною виходив з...*** | |
| 1. моїх інтересів; |  |
| 2. бажання не загострювати відносини; |  |
| 3. того, що приємно для мене; | + |
| 4. того, що його хвилює; |  |
| 5. інтересів справи; |  |
| 6. ... |  |
| ***9. Якщо співрозмовник перестає мене слухати,...*** | |
| 1. мене це не хвилює; | + |
| 2. я ображаюся і припиняю розмову; |  |
| 3. значить, в цьому винен я; |  |
| 4. спробую вплинути на нього по-іншому; |  |
| 5. я буду слухати його; |  |
| 6. ... |  |
| ***10. Мені подобається таке спілкування, коли...*** | |
| 1. воно проходить спокійно, і я згоден зі співрозмовником; |  |
| 2. я отримую від нього користь; |  |
| 3. я відчуваю, що потрібен співрозмовнику; |  |
| 4. коли є практичний результат; |  |
| 5. коли я отримую задоволення; | + |
| 6. ... |  |
| ***11. Щоб я правильно зрозумів співрозмовника,...*** | |
| 1. він повинен бути моїм однодумцем; |  |
| 2. треба менше розмов, а більше справи; | + |
| 3. я повинен погодитися з його точкою зору; |  |
| 4. треба уважно за ним поспостерігати; |  |
| 5. мені треба повністю зосередитися на його проблемах; |  |
| 6. ... |  |
| ***12. Я вважаю правильним, якщо співрозмовник очікує від мене...*** | |
| 1. згоди; |  |
| 2. того, що я маю намір йому запропонувати; |  |
| 3. нічого не очікує; |  |
| 4. допомоги, участі; | + |
| 5. чіткої і твердої позиції; |  |
| 6. ... |  |
| ***13. Те, що я відчуваю і переживаю, ...*** | |
| 1. залежить від переживань співрозмовника; |  |
| 2. не повинно бути помітно співрозмовнику; | + |
| 3. не повинно заважати справі; |  |
| 4. має бути важливо для співрозмовника, і він теж повинен переживати; |  |
| 5. не повинно турбувати співрозмовника; |  |
| 6. ... |  |
| ***14. Я намагаюся зайняти в спілкуванні позицію...*** | |
| 1. зручну для співрозмовника; | + |
| 2. все одно яку; |  |
| 3. співчуваючого слухача; |  |
| 4. зручну для мене; |  |
| 5. лідера; |  |
| 6. ... |  |
| ***15. Довіряти співрозмовнику...*** | |
| 1. можна тільки в дуже рідкісних випадках (якщо в цьому є сенс); |  |
| 2. треба, якщо це в інтересах справи; | + |
| 3. можна, якщо його позиція переконлива; |  |
| 4. можна, якщо наші погляди збігаються; |  |
| 5. треба, тому що це допоможе йому; |  |
| 6. ... |  |
| ***16. Якщо в спілкуванні назріває конфлікт, я...*** | |
| 1. займуся справою; |  |
| 2. постараюся його згладити; |  |
| 3. діятиму у відповідності зі своїми інтересами; | + |
| 4. поступлюся, щоб допомогти співрозмовнику; |  |
| 5. буду доводити свою правоту; |  |
| 6. ... |  |
| ***17. У спілкуванні я виходжу з...*** | |
| 1. прагнення затвердити свою точку зору; |  |
| 2. бажання отримати максимум користі для себе; | + |
| 3. необхідності вирішити проблеми іншої людини, допомогти їй; |  |
| 4. необхідності уникнути конфлікту; |  |
| 5. інтересів справи; |  |
| 6. ... |  |
| ***18. Коли я не розумію співрозмовника,...*** | |
| 1. мене це не турбує; |  |
| 2. я дуже переживаю і шукаю свою помилку; |  |
| 3. переглядаю свою точку зору; | + |
| 4. значить він погано пояснює; |  |
| 5. буду намагатися зрозуміти, якщо мені це треба; |  |
| 6. ... |  |
| ***19. Для мене головна мета спілкування – це…*** | |
| 1. допомогти, підтримати співрозмовника; |  |
| 2. вирішити ділове питання; |  |
| 3. отримати задоволення; |  |
| 4. уникнути конфлікту; |  |
| 5. отримати якусь користь; | + |
| 6. ... |  |
| ***20. Якщо я вважаю, що співрозмовник неправий, то...*** | |
| 1. я втрачаю до нього інтерес; | + |
| 2. думаю, чим можу йому допомогти; |  |
| 3. буду домагатися, щоб він визнав і виправив свою помилку; |  |
| 4. не буду загострювати ситуацію; |  |
| 5. це мене не турбує, це його проблема; |  |
| 6. ... |  |