**ВСТУП**

**Актуальність теми дослідження.** У сучасній науці розкрито різні аспекти партнерських стосунків які впливають на формування сучасного інституту сім’ї та відповідають за конструювання життєвих стратегій учасників партнерських стосунків.

Якість партнерських стосунків залежить від можливостей особистої прихильності кожного, глибинного та довготривалого зв’язку , що має значний вплив на кожну сторону людини: когнитивну, емоційну, поведінкову. За теорією Дж. Боулбі: «Прихільність накладає відбиток на створення особистих взаємовідносин у дорослому віці і впливає на розвиток людини».

Окреслена проблематика набуває практичного сенсу в умовах розгляду впливу атракції на виникнення стратегії прихильності у партнерських стосунках.

На думку Л. Гозмана атракція є одним із чинників адаптації та інтеграції людей у соціальний простір, при цьому зберігається психологічний комфорт кожного у партнерських стосунках.

Близькість між людьми вивчається як між партнерами (стійкими парами) так і між незнайомими людьми. Специфічність особистого розвитку в умовах партнерських стосунків вивчалась А. Керкофом, Дж. Левінгером, Т. Лікконом.

Встановлено, що упродовж розвитку прихильності кожного у партнерських стосунках головним є сформована правильна прихильність до матері. Дж. Боулбі та його послідовники зазначають, що довірчі відносини можна сформувати у кожної людини, якщо від 0 до 3-х років у дитини було створено якісну прихильність до матері. Обґрунтованість такого підходу пояснює, що щасливі партнерські відносини можливо побудувати маючи базову довіру до кожної особистості та світу загалом.

Мері Ейнсворт розглядала теорію прихильності та її послідовники визначили, що визначили типи зв’язків у дитячому віці, які формують стилі прихильності у дитячому віці. За цією теорією виокремлено 4 типа зв’язків: надійне кріплення, амбівалентна прихильність, уникання прихильності та неорганізована прихильність. Ці типи призводять до використання у дорослому віці наступного: закріплена прихильність дорослого, уникнення, амбівалентна прихильність.

Спираючись на когнітивно-розвиваючий підхід, соціальний підхід триступінчатий підхід Д. Левінґера, екологічний підхід І. Альтмана, біхевіористський підхід Д. Бірна вплив атракції на виникнення стратегії прихильності у партнерських стосунках можна пояснювати як специфічну соціальну установку, яка побудована з афективний, когнітивного і диспозиційного компонентів. Ці процеси , на думку авторів перебувають між собою в постійній динаміці.

**Об’єкт дослідження –** стратегіїприхильності у партнерських стосунках.

**Предмет дослідження** – вплив атракції на виникнення стратегії прихильності у партнерських стосунках.

**Мета дослідження:** теоретично розглянути поняття прихильності у партнерських стосунках та експериментально визначити вплив атракції на виникнення стратегії прихильності у партнерських стосунках.

Відповідно до поставленої мети визначено такі завдання дослідження:

1. Провести теоретико- методологічний аналіз підходів до поняття прихильності у партнерських стосунках.
2. Надати психологічну характеристику партнерським стосункам.
3. Експериментально дослідити вплив атракції на виникнення стратегії прихильності у партнерських стосунках.
4. Розробити практичні рекомендації щодо розвитку стратегії прихильності у партнерських стосунках.

**Теоретико-методологічна основа дослідження:** сучасні методології організації та проведення психологічного дослідження (Ю. Є. Альошина, О. Е. Блинова, Ю. О. Бохонкова, Л. Ф. Бурлачук, А. Я. Варга, В. М. Дружинін, Н. Е. Завацька, Л. М. Карамушка, С. Д. Максименко, В. В. Столін, О. В. Тимченко, В. Б. Шапарь, та ін.); системний підхід до вивчення стосунків у подружніх відносинах (А. Адлер, М. Обозов, О. Морозова, к. Юнг); підходи до вивчення прихильності у партнерських стосунках (М. Алексєєва, Дж. Болби, Д. Баумрід, Г. Варга, П. Горностай, Л. Шнейдер); підходи, які пояснюють атракцію як психологічний феномен (І. Альтман, Д. Бірна, Л. Гозман, І. Кон, Д. Левінґер, А. Лотт, Т. Н’юком; С. Франзой І. Кон); підходи до активного соціально-психологічного навчання (І. Вачков, Ф. Василюк, О. Блінова, Г. Летц, Л. Петровська, О. Лосієвська, О. Смірнова).

Для досягнення поставленої мети та розв’язання **завдань** використано комплекс методів дослідження:

* теоретичні: аналіз сучасних наукових й емпіричних досліджень з проблеми впливу атракції на виникнення стратегії прихільності у партнерських стосунках, а також їх узагальнення та систематизація;
* емпіричні: спостереження, психодіагностичні методики: методика з оцінки рівня самоактуалізації особистості (САМОАЛ); методика на дослідження адаптивності А. Г. Маклакова і С. В. Чермяніна; методика з оцінки поведінкових стратегій Г. С. Никифорова;
* методи статистичної обробки даних.

**Теоретичне значення дослідження:** полягає у застосуванні методології системного підходу при вивченні понять «прихильність», «атракція» як складових проблеми впливу атракції на виникнення стратегії прихільності у партнерських стосунках.

**Практичне значення дослідження:** полягає у можливості використання отриманих даних психологами, соціальними робітниками, реабілітологами та широкому колу фахівців, які цікавляться цією проблемою.

**РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ ПРИХИЛЬНОСТІ У ПАРТНЕРСЬКИХ СТОСУНКАХ**

* 1. **Аналіз літератури за проблемою дослідження**

Психологія прихильності більше 40 років залишається одним з активних практичних напрямкыв сучасної закордонної психології. Гуртуючись на концепціях етології, кібернетики, теорії систем, психології розвитку і психоаналізі, Дж. Боулбі сформулював базові положення теорії прихильності, завдяки чому збудував корінні зміни в розумінні того, що пов'язує дитину з матір'ю і як цей зв'язок руйнується у зв’язку з розлукою, виникаючими умовами депривації і втрати матері. Новаторські методи вивчення зв'язку дитини з матір’ю, запропоновані Мері Ейнсворт, не тільки дали можливість емпіричної перевірки деяких ідей Дж. Боулбі, але також сприяли розширенню самої теорії і виникнення нових напрямків розвитку фундаментальної теорії [2].

М. Ейнсворт вперше провела дослідженя проявів прихильності дитини до матері у племені ганда в Уганді. В подальшому у лонгитюдному дослідженні в балтиморськіх родинах були виявлені індивідуальні відмінності: досліджувалось наскільки чуйно, адекватно і невідкладно матері реагували на сигнали немовлят в ситуації партнерської взаємодії (годування, плач, тілесний контакт тощо) [2].

В дослідженні М. Ейнсворт було встановлено зв'язок між паттернами зіткнення у відносинах і поведінкою немовлят у лабораторному просторі, це все відомо як «Незнайома Ситуація». Дана лабораторна методика для роботи з дітьми було проведено для вивчення баланса між поведінкою прихильності і дослідженням поведінки в умовах слабкого і сильного стресу при розлуці з матір’ю та і возз'єднанні з матір'ю. Вона дозволила заміряти якість прихильності дитини до матері і поклала початок відомої класифікації типів прихильності: надійна, безпечна прихільність; ненадійна тривожна, уникаюча і ненадійно- тревожна прихильність. Ці типи прихильності, виявлені М. Ейнсворт, визначені в сучасній психології прихильності як специфічні адаптаційні моделі в межах нормативних відносин матері і дитини. Ці адаптаційні моделі перенесено у зрілий вік і спрацьовують як поведінка у партнерських стосунках [7; 8; 9].

Виникає дезорганізована прихильність, вона, не являється адаптивної стратегією поведінки, вона вказує, що у людини у стресовій ситуації розставання і з’єднання у дитинстві з матір'ю немає адекватної моделі поведінки [10; 11].

Н. Каплан, Дж.Кэссиди, М. Мейн. у дослідженні феномену «стійкість типу прихильності протягом життя» надали суперечливі результати. Н. Каплан, Дж.Кэссиди, М. Мейн було показано, що в 80% випадків надало відповідність між формуванням прихильності в віці від 1 року і до 6 років [50].

В монографії «Суспільство у дослідженнях дитячого розвитку» прихильність між дорослими як дефініція була визначена на початку 1970-х років з приводу часто виникаючих розривів відносин - подружньої сепарації. Інтерес до теми прихильності у дорослих було розширено, досліджувалися фактори якісних подружніх стосунків і все це отримало подальший розвиток в роботі С. Шейвер і Ф. Хазан, які перенесли представленя про дитячі стилі прихильності на стилі прихильності дорослих. У дослідженні романтичних відносин у дорослих отримано: дорослі, які описують себе як надійних, уникаючих або амбівалентних у романтичних стосунках, розповідають про різні патерни дитячо-батьківських відносин у своїх батьківських родинах [51; 85; 100].

На сучасному етапі І. Бретертон та К. Мунхолланд у роботі «Робочі моделі у відносинах прихильності: розробка центральної конструкції в теорії прихильності» об’єднують зусилля дослідників, які виявляють знаходження факторів які пояснюють прихильність у відносинах «дитина-дорослий», «дитина-дитина» і «дорослий-дорослий», а також їх динамічну взаємодію всередині сімейної системи невелика кількість [13].

Теорії прихильності розглядались у психоаналізі З. Фрейда і теорії епігенетичного розвитку Е. Еріксона, теорії вторинного підкріплення і соціального навчання Дж. Долларда і Н. Міллера.

Дж. Доллард і Н. Міллер [70] визначали виходячи із своєї теорії, що відбувається її соціалізація, вони пояснювали як дитина пристосовується в сучасному світі, як вона засвоює норми суспільства, тобто як відбувається її соціалізація.

Соціалізація - це процес входження дитини в суспільство, становлення через соціалізацію повноцінним його членом. Прихильники цієї теорії стверджують, що всі індивідуальні відмінності в розвитку дитини є результатом научіння. Теорія соціального научіння розробляється трьома поколіннями вчених. Представники першого - Н. Міллер та Дж. Доллард [70] - трансформували ідеї 3. Фрейда, замінивши принцип задоволення принципом підкріплення, під яким вони розуміють усе, що стимулює повторення раніше виниклої реакції. Научіння - це підсилення зв'язку між основним стимулом і відповіддю, яка виникає завдяки підкріпленню. Будь-якої форми поведінки можна набути через наслідування.

Вчені пояснювали діяльність батьків у цьому напрямку: батьків вони вбачали в соціалізації дітей, в підготовці їх до життя, і особливу роль у цьому процесі надали матері, яка подає перший приклад людських стосунків, а в побальшому вміння спрацьовувати у партнерських відносинах [70].

Емпірично встановлено, що визначальний вплив має етологічниї підхід К. Лоренца, він розповсюдив ідеї про імпринтинг та пояснював з цього приводу поведінку людини.

У роботі К. Лоренцу «Агресія (так зване «зло»)» надається модель інстинкту. Згідно К. Лоренцу вона представлена наступним чином. Чим сильніше подразник і чим сильніше внутрішня мотивація, тим сильніше реакція. Однак реакція може бути викликана сильним стимулом і при низькому рівні мотивації. І навпаки, переповнення «внутрішнього резервуара» може викликати вроджену реакцію під час відсутності стимулу приклад: (приклад: голуб, довго жив на самоті, виконує ритуал залицяння в порожній клітці) [44].

Дж. Боулбі об’єднав ці теорії і пояснив, що психічний розвиток дитини залежить від встановлення тривалих теплих емоційних взаємин з матір'ю. Результати спостережень і клінічні дані показали, що відсутність або розрив подібних взаємовідносин призводять до серйозного стресу, виникнення проблем, пов'язаних з психічним розвитком і поведінкою дитини. Дж. Боулбі був першим дослідником, який пов'язав розвиток прихильності з адаптацією і виживанням дитини [8].

В рамках етології як механізму прихильності розглядаються гормональні зміни в післяпологовому періоді у матері, що обумовлює наявність сензитивного періоду ранньої прихильності між дитиною і матір'ю, впливає на подальші партнерські відносини.

Сінді Хейзан та Філіп Шевер, які пояснювали поведінку з точки зору теорії прихільності, виокремили у дорослих чотири стилі прихильності: безпечний, стурбований, заклопотаний, зневажливо-уникаючий та боязливо-уникаючий [100; 101; 102; 103].

Е. Еліот та Н. Рейс визначили групу респондентів «прихільні дорослі», які демонструють високу потребу у досягненнях та низькі прояви страху невдач [98]. Вони позитивно підійдуть до завдання з метою його освоєння та сформованою внутрішньою мотивацію до можливості ризиків у досягненях [98].

С. Ахмад, Г. Мохамад, Г. Чафике своїм дослідженням стверджують, що учасники групи «надійно прихільних» мають високий рівень турботи про інших. Завдяки високим показникам самоефективності, «надійно прихільні» дорослі, як правило, не соромляться визначити бар’єри, які негативно впливають на ситуацію, з якою вони стикаються [96].

К. Левін, Р. Геллер визначили, що ця спокійна реакція є репрезентативою емоційно регульованої реакції дорослого на загрози. Захищена прихильність дорослого походить від раннього зв’язку людини з референтними дорослими, які своїм відношенням будували когнитивне, емоційне та поведінкове. У подальшому «надійно прихільні» респонденти мали романтичні переживання у своїх стосунках [104].

Дослідження К. Левіна, Р. Геллера [104] показує, що у романтичних стосунках «надійно прихильний» дорослий буде виглядати наступним чином: відмінне вирішення конфліктів, розумово гнучкий, ефективний комунікатор, уникнення маніпуляцій, комфорт із близькістю, не боячись бути заплутаним, швидко прощаючи, розглядаючи секс та емоційну близькість як одне ціле, вірячи вони можуть позитивно вплинути на свої стосунки та піклуватися про свого партнера, як вони хочуть, щоб про них піклувались. Підводячи підсумок, вони є чудовими партнерами, які дуже добре ставляться до подружжя, оскільки вони не бояться давати позитивно і просити, щоб їхні потреби були задоволені. «Надійно прихільні» респонденти вважають, що існуєбагато можливостей до партнерських відносин і якщо вонизустріли людину, яка не задовольняє їхніх потреб, вони, як правило, дуже швидко втрачають інтерес. У дослідженні, що порівнювало відносини між захищеним та надійним та різним стилем прихильності, не було коливань у позитивному взаємозв'язку. Однак у будь-якій комбінації двох партнерів із стилями прихильності поза захищеними відносинами спостерігався високий рівень функціонування негативних стосунків. Це дослідження вказує на те, що для підтримки здорових емоційних стосунків потрібні лише один надійно прихільний партнер для романтичних стосунків [104].

Наступний тип стривожено-зайнятий. М. Спирлинг, В. Берман дослідили, що дорослі надмірно залежні, прагнуть високого рівня близькості, схвалення та чуйності від партнерів. Вони, як правило, менш довірливі, мають менш позитивні погляди на себе та своїх партнерів і можуть виявляти високий рівень емоційної виразності, занепокоєння та імпульсивності у своїх стосунках. Занепокоєння, яке відчувають дорослі, заважає встановити задовільний захист. Стривожено-зайняті завдяки високому рівню тривожності прив'язані до своєї особистості або до референтних людей, вони не можуть виробити достатній захист проти тривоги при сепарації. Через їх низькі психічні ресурси ці люди надмірно реагують розлуку та її очікування або відокремлення партнера від від своєї реактивної прихильності. Тривога виникає внаслідок напружених та нестабільних стосунків людини, які залишають індивіда беззахисним [106].

С. Ривера [106] визначає, що дорослі з таким стилем когнитивного, емоційного та поведінкового, як правило, замислюються глибоко, реагують болісно на будь-яку інформацію, яка дійшла вербальним або невербальним шляхом. Їхні думки та дії можуть призвести до болісного циклу самоздійснення внутрішнього конфлікту.

М. Карвалло та С. Габріель [36] у роботі "Жодна людина не острів: необхідність належати і відмовлятися від стилю прихильності, що уникає" визначають третій тип. Це респонденти з уникненням зневаги. Такі дорослі бажають високого рівня незалежності, часто здається, щоб взагалі уникнути прихильності. Вони розглядають себе як самодостатніх, невразливих до почуттів прихильності та не потребують близьких стосунків. Вони схильні придушувати свої почуття, вирішуючи конфлікти, дистанціюючись від партнерів, про яких вони часто мають погану думку. Дорослі не зацікавлені у формуванні близьких стосунків та підтримці емоційної близькості з оточуючими людьми.

Вони мають велику довіру до інших, але в той же час мають позитивну модель себе, вони інвестують у особисті ресурси. Через свою недовіру вони не можуть бути впевнені, що інші люди здатні надати емоційну підтримку. Вони намагаються створити високий рівень самооцінки, інвестуючи непропорційно в свої здібності чи досягнення. дотримуються своїх позитивних поглядів на себе, базуючись на своїх особистих досягненнях та компетентності, а не на пошуку та відчутті прийняття з боку інших. Ці дорослі явно відкинуть або мінімізують важливість емоційної прихильності та пасивно уникають стосунків, коли відчувають, ніби стають занадто близькими. Вони прагнуть до самостійності та незалежності. Коли справа стосується думок інших про себе, вони дуже байдужі і відносно вагаються щодо позитивних відгуків своїх однолітків. Уникнення зневаги також можна пояснити як результат оборонної деактивації системи прихильності, щоб уникнути потенційного відхилення, або справжнього ігнорування міжособистісної близькості [36].

Респонденти, які постійно уникають страху як правило, шукають менше інтимних стосунків, пригнічуючи свої почуття, ці дорослі мають неоднозначні почуття щодо близьких стосунків. Від емоційної близькості стосунків, вони знаходяться у постійному відчутті дискомфорту. Ці респонденти з недовірою відносяться до своїх партнерських відносин і вважають себе поганими, неспроможними у любому спілкуванні. Як респонденти, котрі уникають зневаги, так і респонденти, які уникають страху, шукають менше інтимних звязків, постійно працюючи зі своїми почуттями, пригнічуючи свої почуття [16; 100; 101; 102; 103].

Стилі прихильності, на думку Ф. Шавера В. Кесиди [99], активуються із початку відносин та впливають на динаміку відносин та те, як завершуються стосунки. Показано, що «надійно прихільні» можуть краще вирішувати конфлікти у стосунках та здатні ефективно виходити з незадовільних стосунків порівняно з іншими респондентами, які належать до других типів прихильності. Надійність високої самооцінки та позитивного погляду на інших людей дозволяють це зробити, оскільки вони впевнені, що знайдуть інші якісні стосунки. Надійність у прихильність також показала, що дозволяє більш ресурсно виходити з ситуацій які провокують психологічні травми (наприклад , смерть, неприйняття, невірність, розлучення тощо). Також було показано, що прихильність впливає на заботу та поведінку допомоги у стосунках із партнером [99].

У роботах вчених було показано два основні аспекти прихільності партнерських стосунках. В основі стилів прихільності перший аспект, це рівень розвитку розумової діяльності. Виникнення романтичних стосунків залежить від організації та структури моделі мисленевої діяльності [16; 99; 100; 101; 102; 103].

Другий аспект – це душевному стан людини. Цей аспект функціонує в динаміці стосунків і впливає на результати відносин. Цей показник менш стабілізований, він більше коливається [107].

В. Ролес, Дж. Сімпсону роботі«Основні поняття та сучасні питання» припускають, що усі дорослі не підлягають такому набору моделей. Конкретні стосунки або події визначають стиль прихільності. Він постійно змінюється. Отже, люди можуть мати різні внутрішні моделі прихільності для різних партнерських відносин [107].

* 1. **Психологічна характеристика видів партнерських стосунків**

Партнерські відносини, як і інші малі соціальні групи, об'єднані на основі взаємних інтересів, потреб, бажань, намірів. Взаємодія і взаємини партнерів витікають з необхідності координувати і погоджувати різноманітні матеріальні і духовні потреби: відпочинок, дозвілля, домашня праця і самообслуговування, догляд за справами. Природно, що настільки багатообразна діяльність партнерів вимагає того або іншого рівня взаєморозуміння між ними, приблизно однакової оцінки ситуацій, що виникають, розуміння цілей і завдань сумісної кооперації.

Будь-яка групова дія складається з приватних вкладів осіб, які складають ту або іншу групу. Ці приватні вклади не лише взаємодоповнюють, вони перш за все оцінюються кожним партнером. У свою чергу ця оцінка виходить з індивідуальних уявлень про взаємні права і обов'язки. C однієї сторони, ці уявлення оформилися під впливом громадської думки. Проте значна частка соціальних норм є сферою громадської думки, а частка регулється традиціями, звичаями, вдачами, стереотипами і стандартами прийнятої в даному суспільстві поведінки. Багато норм партнерських відносин настільки увійшли до життя і поведінки мільйонів людей, що вони вважаються за само собою зрозумілими. Це стосується когнітивних, емоційних, поведінкових взаємин між партнерами, взаємна турбота один про одного, взаємна матеріально-фінансова підтримка тощо.

Ефективність партнерської співпраці і кооперації багато в чому залежить від того, якою мірою між партнерами існує згода, яка ґрунтується на однаковій оцінці різних життєвих ситуацій, на обліку взаємних інтересів, на розумінні душевних переживань.

Достатньо складне пристосування два «Я» в партнерському житті стає можливим завдяки тому, що один з партнерів може передбачати заздалегідь, як вчинить інший при вирішенні багатьох проблем, що виникають в житті.

У представників гуманістичної психології, на думку В. Г. Грязьової-Добшинскої, можна виявити ряд тверджень, які відображають уявлення не тільки про те, як існує особистість, а й уявлення навіщо, з якою метою вона існує, яким повинен бути спосіб існування людини, щоб вважатися особистісним. Поняття самоактуалізації формує уявлення про спосіб існування, і також може бути розглянуте як мета і цінність здорової особистості. В. Г. Грязьова-Добшинська визначає: «Складається враження, ніби в людини є єдина мета, до якої прагнуть всі люди. Різні люди називають її по-різному: самоактуалізація, інтеграція, індивідуалізація, креативність, але всі згодні в тому, що це синоніми реалізації потенціалу індивіда, становлення людини в повному сенсі цього слова, становлення тим, ким вона може стати» [20; 22; 29; 35].

Засновник логотерапії В. Франкл розглядає актуалізацію як осягнення «творчих» цінностей, «цінностей переживання і цінностей відносин», тобто життя вимагає від людини духовної гнучкості, з тим, щоб вона могла регулювати свої зусилля відповідно до можливостей, які вона йому надає. Процес «осягнення сенсу» характеризує вищу стадію розвитку, ніж «привласнення» вже відомого, «представленого» людині сенсу. Саме в цьому і полягає процес самоактуалізації. «Здійснюючи сенс, людина реалізує сама себе» [81 с. 156].

Партнери, що самоактуалізуются, прагнуть до реалізації вищих цінностей, які, як правило, не можуть бути зведені до чогось вищого. Ці цінності (серед них добро, істина, порядність, краса, справедливість, досконалість та ін.) виступають для них як життєво важливі потреби.

Партнерські відносини це процес постійного розвитку та практичної реалізації своїх можливостей. Це «праця заради того, щоб зробити добре те, що людина хоче зробити». Це «відмова від ілюзій, позбавлення від хибних уявлень про себе» [81, с. 190].

Особистості, що самоактуалізується, притаманні певні особливості:

– повне прийняття реальності й комфортне ставлення до неї (не ховатися від життя, а знати і приймати його);

– прийняття інших і себе («Я роблю своє, а ти робиш своє. Я в цьому світі не для того, щоб відповідати твоїм очікуванням. І ти в цьому світі не для того, щоб відповідати моїм очікуванням. Я є я, ти є ти. Я поважаю і приймаю тебе таким, який ти є»);

– професійна захопленість улюбленою справою, орієнтація на завдання, на справу;

– автономність, незалежність від соціального середовища, самостійність суджень;

– здатність до розуміння інших людей, увага і доброзичливість до людей;

– постійна новизна, свіжість оцінок, відкритість досвіду;

– розрізнення мети і засобів, зла і добра («не всякий засіб добрий для досягнення мети»);

– спонтанність, природність поведінки;

– гумор;

– саморозвиток, прояв здібностей, потенційних можливостей, творчість у роботі, любові, житті;

– готовність до вирішення нових проблем, до усвідомлення проблем і труднощів, до усвідомлення свого досвіду, до справжнього розуміння своїх можливостей, до підвищення конгруентності [46; 47, с. 179].

А. А.  Болальов пояснює активну позицію по відношенню до дійсності, як вивчення і подолання реальності, а не втеча від неї, здатність бачити події свого життя такими, якими вони є, не вдаючись до психологічного захисту. Розуміння того, що за негативною емоцією ховається проблема, яку треба вирішити, готовність йти назустріч проблемам, негативним емоціям, щоб знайти і зняти перешкоди для особистісного зростання – ось що дозволяє партнерам досягти розуміння себе, сенсу життя, внутрішньої гармонії і самоактуалізації [17].

Таким чином, передбачається, що люди в основному прагнуть вперед і при відповідних умовах повністю реалізують свій природний потенціал.

Основне в житті залежить від самої людини. Наперекір всіляким труднощам, людина здатна зробити своє життя більш вдалим, творчим і щасливим. Щоб розкрити ці здібності, необхідно визначити головні орієнтири, вибрати свою концепцію життя. У загальному випадку, як зазначає І. В. Морозова, ми маємо справу зі специфічною психологічної категорією «стратегії життя», яка визначається як «цілісне уявлення людини про основні шляхи і методи досягнення своєї стратегічної мети в житті» [52, с. 14].

А. Маслоу виділяє вісім шляхів росту та розвитку [46].

«По-перше, самоактуалізація означає повне, живе і безкорисливе переживанняз повним зосередженням і зануренням, тобто переживання без підліткової соромливості. У момент самоактуалізації індивід є цілком і повністю людиною. Це момент, коли «Я» реалізує само себе. Сьогодні ми можемо бачити, як у молодих людях, які хочуть здаватися жорстокими, цинічними і навченими досвідом, знов з'являється щось від дитячої байдужості; щось безневинне і свіже відбивається в їх обличчях, коли вони повністю присвячують себе переживанню моменту. Ключем до цього є безкорисливість [46].

По-друге, саме слово «самоактуалізація» має на увазі наявність «Я», яке може актуалізуватися. Людина – це не податливий віск. Вона завжди вже є чимось, щонайменше, є деяка стрижньова структура. Людська істота є вже як мінімум певний темперамент [46].

По-третє, необхідно уявити собі життя як процес постійного вибору. У кожен момент є вибір: просування або відступ; або рух до ще більшого захисту, безпеки, боязливості, або вибір просування і зростання. Вибрати розвиток замість страху десять разів на день – означає вдесятеро просунутися до самоактуалізації. Самоактуалізація – це безперервний процес; вона означає багатократні окремі вибори: брехати або залишатися чесним, красти або не красти. Розвиток означає вибір з цих можливостей можливості зростання [46].

По-четверте, коли людина сумнівається в чомусь, слід прагнути бути чесними, не захищатися фразою: «Я сумніваюся». Часто, коли ми сумніваємося, ми буваємо неправдиві. Звертаючись до самого себе, вимагати відповіді, – це означає взяти на себе відповідальність. Це саме по собі величезний крок до самоактуалізації. Всякий раз, коли людина бере на себе відповідальність, вона самоактуалізується [46].

По-п’яте, людина, яка здійснює перелічені вище невеликі вчинки у будь-якій ситуації вибору, виявить, що вони допомагають краще вибрати те, що конституціонально їй підходить. Вона починає розуміти, що є її призначенням, в чому сенс її життя. Людина не може зробити правильний життєвий вибір, поки не почне прислухатися до самої себе, до власного Яв кожен момент свого життя. Для того, щоб висловити чесну думку, людина повинна бути незалежною від інших, повинна бути нонконформістом [46].

По-шосте, самоактуалізація – це не тільки кінцевий стан, але також процес актуалізації своїх можливостей. Це, наприклад, розвиток розумових здібностей за допомогою інтелектуальних занять. Тут самоактуалізація означає реалізацію своїх потенційних здібностей. Розвиток – це необов'язково здійснення чогось незвичайного; це може бути, наприклад, проходження через важкий період підготовки до реалізації своїх здібностей. Партнерська взаємодія – це праця заради того, щоб зробити добре те, що людина хоче зробити [46].

По-сьоме, вищі переживання – це моменти самоактуалізації. Це миті екстазу, які не можна купити, які можуть бути гарантовані і які неможливо навіть відшукати. Можна, проте, і навпаки, поставити себе в такі умови, при яких їх прояв буде вкрай маловірогідним. Відмова від ілюзій, позбавлення від помилкових уявлень про себе, розуміння людиною того, для чого вона непридатна, що не відповідає її потенційностям, – це також частина розкриття самого себе, того, чим людина насправді є. Практично кожен відчуває вищі переживання, але не кожен знає про це. Деякі люди відстороняються від цих короткочасних тонких переживань [46].

По-восьме, знайти самого себе, розкрити, хто ти є, що для тебе добре, а що погано, яка мета твого життя. Для цього потрібно виявити свої захисти і після цього знайти в собі сміливість подолати їх. [46].

Таким чином, є всі підстави вважати, що нестійкість партнерських відносин дуже часто криється в області первинного входження в психологічний світ один одного.

* 1. **Прихильність у партнерських стосунках як психологічний феномен**

Достатньо складне пристосування два «Я» в партнерському житті стає можливим завдяки тому, що один з партнерів може передбачати заздалегідь, як вчинить інший при вирішенні багатьох проблем, що виникають в житті. Природно, в сім'ї лава обов'язків, таких, як домашня праця, самообслуговування, спільне задоволення потреб.

Ефективність партнерської співпраці і кооперації багато в чому залежить від того, якою мірою між подружжям існує згода, яка ґрунтується на однаковій оцінці різних життєвих ситуацій, на обліку взаємних інтересів, на розумінні душевних переживань іншого шлюбного партнера.

Партнерські відносини - унікальний інститут взаємодії людей. Унікальність ця полягає в тому, що цей найтісніший союз людей зв'язують моральні зобов'язання. У цьому союзі люди прагнуть провести якнайбільше часу в спільній взаємодії, доставляти в процесі взаємодії радість і задоволення один одному.

Однак партнерська взаємодія постійно перебуває в процесі розвитку, у результаті цього виникають непередбачені ситуації й кожному партнеру доводиться реагувати на всі зміни. І на їхню поведінку в різних ситуаціях впливають темперамент, характер й особистість.

Початковий період - відбувається адаптація чоловіка й жінки друг до друга. По статистиці протягом першого року спільного життя руйнуються до 30% шлюбів.

Другий період - поява дітей, яким необхідно приділяти багато уваги, різко обмежує можливості чоловіка й жінки в професійному зростанні, у задоволенні колишніх захоплень, накопичується утома, можуть проявлятися протилежні уявлення з питань виховання й професійної орієнтації дітей. Така обстановка може провокувати міжособистісні конфлікти.

Третій період - поява нових членів родини у взаємодії - наречених, зятів, онуків, батьків іншої сторони. Наступаючий зрілий вік і старість також створюють свої проблеми.

Кожний із цих періодів характеризується своїми специфічними проблемними ситуаціями й конфліктами. На виникнення міжособистісних конфліктів у партнерських відносинах на будь-якому відрізку її розвитку можуть впливати різні зовнішні фактори. Насамперед, це зміни, що відбуваються в суспільстві, наприклад, зміна моральних і культурних критеріїв, ствердження культу наживи й орієнтація на задоволення почуттєвих потреб (на противагу інтелектуальних, потребуючих величезних витрат часу й внутрішньої енергії), відсутність соціальної захищеності сім'ї й ін.

Соціальна психологія виділяє кілька найважливіших функцій партнерської взаємодії:

1) репродуктивну (відтворення нових членів),

2) виховну (виховання нового покоління),

3) господарсько-економічну (формування й витрату сімейного бюджету),

4) рекреаційну (проблема дозвілля й психічного розвантаження) [45; 50].

На думку В. В. Мегедь у партнерських відносинах маємо такі моделі [48]:

1. Міжособистісна сумісність має на увазі взаємоприйняття один одного, що ґрунтується на подібності ціннісних орієнтації, соціальних установок, інтересів, мотивів, потреб, характерів, темпераментів, рівня розвитку особистостей. Міжособистісна несумісність дає про себе знати в тому випадку, коли по цих індивідуально-психологічних характеристиках у кожної сторони є свої, протилежні іншій стороні думки. Наприклад, тип характеру дружини - сенсорний. Її «природа» вимагає, щоб усе було деталізовано, всі речі перебували в порядку. А тип характеру її чоловіка - інтуїтивний, так він до того ж ще інтроверт. Його деталі не турбують, він їх не зауважує через переваги свого характеру. Увійшовши в кімнату, він свої туфлі може зняти в самому невідповідному місці й залишити їх там, не звертаючи уваги, стоять вони або лежать на боці. Для нього вони свої функції виконали. Дружина - сенсорик, так до того ж екстраверт, зажадає, щоб туфлі були поставлені «як призначено», супроводжуючи свої вимоги «лекцією». Причиною можливого міжособистісного конфлікту в цьому випадку буде нерозуміння дружиною того, що на відміну від неї, у чоловіка створений їм «безлад» не викликає ніяких емоцій. Точно так само буде все відбуватися, якщо переваги характерів виявляться протилежними. Чоловік і дружина просто поміняються ролями.

Для запобігання подібних конфліктів необхідно знати особливості прояву характерів один одного й разом учитися управляти ними. Нелегко із двох сформованих «Я» прийти до одного «ми». Однак терпляче відношення до звичок один одного, спільна терпляча робота над собою створять умови для безконфліктної взаємодії в подальшому житті [48]:

2. Лідерство в родині. Дружина або чоловік (або обоє) можуть сформуватися до шлюбу лідерами. Збереження таких позицій у шлюбі чревате постійними конфліктами. Лідер може вести родину за собою вдало, а може придушувати ініціативи іншого, формуючи в нього внутрішнє протистояння, чревате відкритими або прихованими конфліктами. Виходом з такої ситуації будуть взаємне обговорення проблеми й категорична відмова від претензій на лідерство, лояльне відношення до альтернативної думки іншого, спільне розв'язання сімейних питань [48].

3. Перевага. У початковому періоді сімейного життя нерідкі випадки, коли чоловік або жінка прагне доводити свою перевагу. Подібне поводження Э.Берн описує в новелі «Дорога». Чоловік при гостях дає невтішні характеристики дружині й жартівливо звертається до неї за підтвердженням, що він правий. Дружина, при такому поводженні чоловіка, виявляється в не дуже приємній для неї ситуації, її настрій зіпсований [48].

Подібне поводження чоловіка (дружини) стосовно близької людини є проявом невихованості. У нормальній родині чоловік і дружина перебувають у рівному відношенні друг до друга. Отже, чим раніше чоловік і жінка відмовляться від принижуючих один одного претензій на перевагу, тим благополучніше буде подальша взаємодія між ними. Варто шукати гарне друг у другу й підкреслювати його, у таких випадках зворотна реакція буде завжди позитивною [48].

4. Домашні справи. Деякі сімейні пари ділять домашню роботу на жіночу й чоловічу. Є родини, у яких ця проблема особливих інцидентів не викликає. Але для багатьох поділ домашніх справ - вічна нерозв'язна проблема й причина конфліктних ситуацій. Впливають на це типи особистості й навіть лінь чоловіка і жінки, або їх обох. На всі випадки життя домовитися неможливо, завжди найдеться в будинку непередбачений випадок. Тому за допомогою договорів міжособистісних конфліктів уникнути не можна.

Коли чоловік і дружина люблять один одного, то варто робити для коханої людини більше приємних справ. Необхідно взяти собі за правило, що в будинку всі справи загальні і всі значимі, немає дрібних справ. Надходження на роботу - справа важлива, значиме, але воно відбувається рідко. А цебро зі сміттям необхідно виносити щодня. І суперечка через те, кому це зробити, може щодня псувати настрій обом, приводити до сутичок між ними.

Проблему повинен взяти на себе люблячий чоловік, такі справи робляться без залучення уваги інших членів родини. Якщо є необхідність, щоб чоловік виконав якусь незначну роботу, треба звертатися до нього не в приказному тоні, а із проханням. Наприклад, у такий спосіб: «Любий, у нас на сніданок немає хліба. Може бути, ти збігаєш у магазин, поки його не закрили». Поки любий збирається, необхідно приготувати йому пакет для хліба й гроші, а потім побажати удачі й швидкого повернення. Після повернення поцілувати й сказати йому, який він добрий. У випадку відмови, не треба справу загострювати різного роду «проповідями». Може бути, таке поводження з його боку є приводом для конфлікту, в основі якого лежать зовсім інші причини.

Чоловік, вихований у традиціях - «чоловік - глава сім'ї», ніколи не ділить із дружиною роботу. Він завжди в справі, завжди знає, що робити, намагається позбавити дружину від усякої важкої роботи й вона відповідає йому тим же. Така гармонія зменшує кількість конфліктних ситуацій, непорозуміння дозволяються на рівні інцидентів. Гарні відносини між подружжям міцніють, вони звикають до думки, що необхідні один одному [48].

5. Сімейний бюджет. Проблеми між чоловіком і дружиною можуть виникати в тих випадках, коли дружина заробляє більше чоловіка, коли вона йому про цьому постійно нагадує, прагнучи принизити його чоловічу гідність. Конфліктні ситуації можуть виникати й тоді, коли одному із чоловіка й жінки здається, що інший погано витрачає гроші, наприклад, купує речі, без яких можна обійтися. При спільному житті необхідно звикати до думки, що всі сімейні проблеми вирішуються разом, не на шкоду один одному, а в благо. Конфліктів буде менше, якщо витрати будуть завжди погоджені. У таких випадках кожному будуть відомі можливості бюджету, і кожний буде знати, що без його участі ніяких серйозних витрат не буде почато [48].

6. Родичі й друзі. Кожна сім'я здобуває свій власний життєвий досвід спільної взаємодії, у процесі якого зустрічаються важкі ситуації. Перебороти їх самостійно чоловіку або дружині не завжди під силу. У таких випадках, іноді удаються до порад родичів, друзів, спеціальної літератури. Наприклад, дружині здалося, що чоловік став менше приділяти їй уваги, невиправдано грубить. Вона звертається за порадою до батьків, подругам, переконує їх у тім, що вона робить усе для чоловіка, а він виявляється їй невдячним. Якщо родичі або подруги виявляться досвідченими людьми, які пережили самі щось подібне, то швидше всього запропонують їй самій у всьому розібратися, проаналізувати свою поведінку, немає чи в неї недоглядів [48].

7. Інтимно-особистісна адаптація жадає від чоловіка й жінки досягнення морально-психічної й фізіологічної задоволеності один одним в інтимних стосунках. Якщо чоловіка або жінка починає зазнавати психічні або фізіологічні незручності від інтимної близькості, незадоволеність від її результатів, проблему не можна залишати, щоб вона вирішувалася сама собою. На незадовільні результати інтимної близькості можуть впливати необґрунтовані страхи за свою статеву «слабість», незадоволеність і т.ін. Таке становище чревате конфліктами [48].

**ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1**

У роботах вчених було показано два основні аспекти прихільності партнерських стосунках. В основі стилів прихільності перший аспект, це рівень розвитку розумової діяльності. Виникнення романтичних стосунків залежить від організації та структури моделі мисленевої. Другий аспект – це душевному стан людини. Цей аспект функціонує в динаміці стосунків і впливає на результати відносин. Цей показник менш стабілізований, він більше коливається.

В. Ролес, Дж. Сімпсон у роботі «Основні поняття та сучасні питання» припускають, що усі партнери не підлягають такому набору моделей. Конкретні стосунки або події визначають стиль прихільності. Він постійно змінюється. Отже, люди можуть мати різні внутрішні моделі прихільності для різних партнерських відносин.

Партнери, що самоактуалізуются, прагнуть до реалізації вищих цінностей, які, як правило, не можуть бути зведені до чогось вищого. Ці цінності (серед них добро, істина, порядність, краса, справедливість, досконалість та ін.) виступають для них як життєво важливі потреби.

На думку М. Мейн партнерські відносини це процес постійного розвитку та практичної реалізації своїх можливостей. Це «праця заради того, щоб зробити добре те, що людина хоче зробити». Це «відмова від ілюзій, позбавлення від хибних уявлень про себе».

Виходячи з теоретичного аналізу є всі підстави вважати, що нестійкість партнерських відносин дуже часто криється в області первинного входження в психологічний світ один одного.

Соціальна психологія виділяє кілька найважливіших функцій партнерської взаємодії: репродуктивна, виховна, господарсько-економічна, рекреаційна.

**РОЗДІЛ 2. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ АТРАКЦІЇ НА ВИНИКНЕННЯ СТРАТЕГІЇ ПРИХИЛЬНОСТІ У ПАРТНЕРСЬКИХ СТОСУНКАХ**

**2.1. Вплив атракції на виникнення стратегії прихильності у партнерських стосунках**

Атракція є складним соціально-психологічним феноменом, розгляд якого вимагає системного підходу. Сутність атракції розкривається науковцями у можливості її розгляду як процесуальної характеристики міжособистісного сприйняття, з одного боку, і як сукупності соціально-психологічних якостей особи, з іншого, в їх єдності та взаємодії. Відомо, що феномен атракції охоплює такі рівні особистісного функціонування: а) її соціально-психологічні якості, котрі пов’язані із загально-психологічними властивостями; б) власне соціально-психологічні здібності; в) риси, які формуються та задаються групою; г) властивості та риси, що пов’язані із соціальною поведінкою, статусом та позицією особи [35; 36].

Явище атракції ґрунтується на соціальному контексті, емоційній стабільності, доброзичливості, фізичній привабливості тощо.

Дослідник зі США С. Франзой розглядає міжособистісну атракцію як прагнення особистості зблизитися з іншою людиною. Деякі вчені характеризують це поняття багатоаспектно, зокрема

І. Кон виокремлює такі компоненти атракції, як: а) когнітивний (пізнавальний) компонент емоційного ставлення до іншої людини; б) певна соціальна установка; в) емоційний компонент міжособистісного сприймання. З позиції міжособистісної атракції він розглядав такий феномен, як дружба [32].

Л. Гозман визначає атракцію як: 1) почуття однієї людини до іншої (атракція як окремий випадок у низці емоційних явищ); 2) ставлення до іншої людини (належність атракції до класу соціальних установок); 3) оцінку людини (атракція як певний компонент міжособистісного сприймання) [23; 40; 91].

На думку вчених Э.Г Эйдемиллера та В. Юстицкис атракція як феномен пояснюється такими структурними складовими [95]:

1. Якості об'єкту атракції.
2. Співвідношення властивостей суб'єкту і об'єкту.
3. Особливості взаємодії.
4. Властивість суб'єкту.
5. Особливості ситуації.
6. Культурний контекст.
7. Час.

Атракція як феномен може проявлятися у вигляді симпатії, дружби та як любов. Симпатія - це стійке позитивне емоційне сприйняття людини людиною, схвальне ставлення людини до інших людей, що проявляється у приязні, привітності, доброзичливості, захопленні, прагненні допомогти, виявленні уваги, підвищеного інтересу. Вона є одним із чинників інтеграції людей і збереження психологічного комфорту [23]. Дружба - це вид стійких, добровільних, індивідуально вибіркових міжособистісних стосунків, які характеризується взаємною прихильністю їх учасників, симпатією. посиленням процесів приналежності, взаємними очікуваннями відповідних почуттів і наданням переваги другу чи подрузі. Такі стосунки передбачають не тільки взаємодопомогу, але і внутрішню близькість, відвертість, довіру, любов. Вони засновані на просторовій та духовній близькості, взаємній прихильності, спільній діяльності та інтересах [23; 40; 91]. Любов (кохання) - це високий рівень позитивного емоційно-чуттєвого ставлення, що виділяє його об’єкт як цінність серед інших і поміщає у життєві потреби та інтереси суб’єкта. Це - благість і ніжність, яку ми відчуваємо до тієї людини, життя якої тісно переплетене з нашим власним. Найзагальнішим визначенням атракції, що лягло в основу багатьох досліджень, є теза Т. Н’юкома: атракція - це особлива установка стосовно іншої людини, яка виражається у термінах знаку та інтенсивності. Атракція визначається також і просторовою дистанцією між партнерами як у буквальному, так і в переносному сенсах. Зі збільшенням привабливості змінюється й дистанція спілкування. Чим ближчі одна до одної люди в особистісному вимірі, тим комфортніше вони себе відчувають у спілкуванні на просторово ближчій дистанції. У цьому разі не спрацьовує ефект негативної реакції на вторгнення в особисту (інтимну) зону. Будьяке наближення у цю зону людини, що не викликає позитивних емоцій, може викликати зростання дискомфорту. Зокрема, це явище пов’язане і з полем контролю за партнером; тому чим більше знайомий і приємний партнер, тим менше джерел інформації про нього людина утримує у полі контролю, і навпаки, чим менш позитивні стосунки, тим більше джерел інформації потрібно контролювати на випадок негативного розвитку взаємин [59]. Водночас проведений нами аналіз наукових напрацювань зарубіжних і вітчизняних авторів дозволяє виділити декілька найвагоміших теорій атракції, серед яких: - когнітивно-розвиваюча теорія

Л. Уруська у роботі «Феномен атракції та його соціально-психологічна характеристика» надає аналіз діфеніціії «атракція»: соціальний підхід А. Керкофа, що розглядає атракцію між майбутнім подружжям (головна детермінанта вибору схожість соціального оточення); триступінчатий підхід Д. Левінґера, згідно якого відносини мають тенденцію розвиватися екстенсивно і углиб, а атракція є феноменом, котрий супроводжує той чи інший ступінь саморозкриття партнерів; екологічний підхід І. Альтмана, що сконцентрував увагу на проявах атракції. В рамках цього підходу накопичений значний матеріал про поведінкові патерни, які супроводжують демонстрацію симпатії по відношенню до іншого; для вітчизняної психології характерний розгляд атракції в ході вивчення більш широкого контексту міжособистісних відносин як компонента міжособистісного сприйняття, що відображає рівень симпатії один до одного, як зміст процесу розвитку емоційних відносин; біхевіористський підхід Д. Бірна акцентував увагу на вивченні чинників, які сприяють виникненню атракції. Дослідниками лабораторії Бірна були виділені такі чинники атракції, як відстань між партнерами, схожість цінностей і установок, рівень інтелекту співбесідника, позитивний зворотний зв’язок від інших тощо. Проте, як відзначають укладачі класифікацій чинників атракції А. Лотт і Л. Гозман, неможливо звести все різноманіття чинників в єдину класифікацію, можна лише спробувати поєднати їх в якісь генералізовані групи [23; 40; 62; 72; 91]. Дж. Тедеші пропонує розцінювати атракцію як соціальну установку, що охоплює афектний, когнітивний і диспозиційний компоненти, які знаходяться між собою в динамічній взаємодії. Варта уваги також і внутрішня структура атракції, запропонована Л. Гозманом при вивченні ним емоційних відносин між мало і добре знайомими людьми. Аналіз досліджень дає змогу виокремити міжособистісну атракцію, де найбільшу вагу мають загальні чинники, що пов’язані із прагненням до глибокого емоційного зв’язку з людиною, а також чинники екстенсивного спілкування і соціальної цінності, які відображають когнітивну оцінку партнера по спілкуванню. Відомо, що основне питання, з якого слід починати будь-яке дослідження, торкається визначення сутності явища, що вивчається.

Л. Уруська у роботі «Феномен атракції та його соціально-психологічна характеристика» пояснює, що атракцію можна розглядати як особисту емоцію, що має своїм предметом дослідження іншої людини, установку на іншу людину, міжособистісне сприйняття, коли цілісний образ людини формується на основі конструювання її окремих рис, які виділяються через певний перцептивний фільтр, яким є рівень атракції [23; 40; 62; 72; 91].

**2.2. Експериментальне дослідження впливу атракції на виникнення стратегії прихильності у партнерських стосунках**

Експериментальне дослідження впливу атракції на виникнення стратегії прихильності у партнерських стосунках відбувалось на кафедрі психології СНУ ім. В. Даля. Дослідження складалось з спостереження за респондентами, та вимірювання психодіагностичними методиками характеристик:

– методика з оцінки рівня самоактуалізації особистості (САМОАЛ);

– методика на дослідження адаптивності А. Г. Маклакова і С. В. Чермяніна;

– методика з оцінки поведінкових стратегій Г. С. Никифорова.

Методика (САМОАЛ).

Перший варіант САМОАЛ створювався в 1993-1994 рр. Н. Ф. Калиною, в стандартизації та валідизації брав участь психолог А. В. Лазуркін [30, c. 65-75].

Матеріали тесту представлені у Додатку А (див. Додаток А).

Методика на дослідження адаптивності Маклакова-Чермяніна. Опитувальник призначений для оцінки адаптаційних можливостей особистості з урахуванням соціально-психологічних та деяких психофізіологічних характеристик, що пояснюють характеристики особистого соціального розвитку [45].

В основу методики покладено уявлення про адаптацію, як про безперервний процес активного пристосування людини до постійно мінливих умов соціального середовища і професійної діяльності [45].

Ефективність адаптації багато в чому залежить від наступних факторів: наскільки реально людина сприймає себе і свої соціальні зв'язки, точно порівнює свої потреби з наявними можливостями, чи усвідомлює мотиви своєї поведінки.

Опитувальникмає шкали: достовірність, нервово-психічна стійкість, комунікативний потенціал, моральна нормативність, особистісний адаптивний потенціал (адаптивні здібності) (див. Додаток Б).

Починати обробку слід з шкали достовірності щоб оцінити прагнення обстежуваного представити себе в соціально-привабливішому виді.

Якщо обстежуваний набирає за шкалою достовірності більше 10 балів результат тестування слід вважати недостовірним і після проведення роз'яснювальної бесіди необхідно повторити тестування.

Методика з оцінки поведінкових стратегій Г. С. Никифорова.

Психологічне призначення долаючої поведінки (coping behavior) полягає в тому, щоб якнайкраще адаптувати людину до вимог ситуації шляхом оволодіння, послаблення або пом’якшення цих вимог. Тим самим редукується стресова дія ситуації [60].

Більшість підходів до проблеми подолання побудовано навколо двох запропонованих Лазарусом і Фолкманом стратегій:

1) проблемо-орієнтований копінг (зусилля спрямовуються на вирішення виниклої проблеми);

2) емоційно-орієнтований копінг (зміна власних установок відносно ситуації).

Вивчається моделі поведінки в ситуаціях партнерської взаємодії.

Процедура проведения опросу та обработки результатів. Методика включає 54 твердження відносно поведінки в напружених (стресових) ситуаціях, що характеризують дев’ять моделей долаючої поведінки: асертивні дії, вступ в соціальний контакт, пошук соціальної підтримки, обережні дії, імпульсивні дії, уникнення, маніпулятивні (непрямі) дії, асоціальні дії, агресивні дії.

Відповідно до «ключа» підраховується сума балів по кожному рядку, який відбиває міру переваги тієї або іншої моделі поведінки в складній ситуації партнерської взаємодії (див. Додаток В).

**2.3. Психологічний та статистичний аналіз результатів**

На першому етапі дослідженя за методикою САМОАЛ були отримані наступні результати (див. Додаток Г).

В ході дослідження розподілу респондентів за загальним прагненням до самоактуалізації за методикою САМОАЛ було отримано дані, що надано у таблиці 2.1 (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Результати дослідження за методикою САМОАЛ, n = 30**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **високе** **прагнення до самоактуалізації** | | **середне прагнення до самоактуалізації** | | **низьке прагнення до самоактуалізації** | |
| **кількість**  **респондентів** | **%** | **кількість**  **респондентів** | **%** | **кількість**  **респондентів** | **%** |
| 6 | 12 | 17 | 70 | 7 | 18 |

Наочно дані за методикою САМОАЛ представлено на рис. 2.1.

**Рис. 2.1. Сегментограма розподілу респондентів за методикою САМОАЛ**

Отримано наступны результати – 12 % респондентів виявили високі показники загального прагнення до самоактуалізації. Це означає, що дані особистості постійно розвиваються, що забезпечуюэ широкі можливості самоактуализации;

– 18 % респондентів мають низькі показники, що характерно для людей, які не можуть створювати діалог, мають постійну напруженість у стосунках;

– 70 % респондентів виявили середні показники.

Результати дослідження за методикою САМОАЛ представлено у табл. 2.2 (див. табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Результати дослідження за методикою САМОАЛ (n = 30)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Шкали вимірювання** | **Рівень самоактуалізації** | | | | | |
| **високий** | | **середній** | | **низький** | |
| **Кількість респондентів** | **%** | **кількість респондентів** | **%** | **кількість респондентів** | **%** |
| Орієнтація в часі | 10 | 33 | 18 | 60 | 2 | 7 |
| Погляд на природу людини | 9 | 29 | 10 | 33 | 11 | 38 |
| Гнучкість у спілкуванні | 9 | 29 | 10 | 33 | 11 | 38 |
| Потреба у пізнанні | 10 | 34 | 18 | 60 | 2 | 6 |
| Креативність | 10 | 34 | 18 | 60 | 2 | 7 |
| Автономність | 15 | 50 | 8 | 26 | 7 | 24 |
| Спонтанність | 16 | 52 | 7 | 24 | 7 | 24 |
| Саморозуміння | 16 | 52 | 7 | 24 | 7 | 24 |
| Аутосимпатія | 16 | 52 | 10 | 33 | 4 | 15 |
| Контактність | 9 | 29 | 10 | 34 | 11 | 37 |
| Цінності | 10 | 33 | 18 | 60 | 2 | 7 |

Наочно результати дослідження представлено на рис. 2.2.

За результатами дослідження виявлено наступне:

– найбільший відсоток респондентів (93 %) виявили високі і середні показники самоактуалізації за шкалами «Цінності», «Креативність», «Потреба у пізнанні» та «Орієнтація в часі». Ці респонденти розділяють цінності, властиві особистості, що самоактуалізується, творчо ставляться до життя, відкриті до нового, добре розуміють цінність життя «тут і тепер», спроможні насолоджуватись актуальним моментом;

– 76 % респондентів – за шкалами «Аутосимпатія» (мають добре усвідомлювану позитивну Я-концепцію, що служить джерелом стійкої адекватної самооцінки), «Саморозуміння» (віддають собі звіт у своїх потребах і відчуттях, достатньо добре відчувають і рефлексують їх), «Спонтанність» (налаштовані природно, безпосередньо демонструвати тим, хто оточує, свої емоції) і «Автономність» (здатні до самопідтримки, саморегуляції, зрілі, незалежні);

– 63 % респондентів – за шкалами «Контактність» (схильні до взаємно корисних і приємних контактів з іншими людьми), «Гнучкість у спілкуванні» (достатньо гнучкі в реалізації своїх цінностей у поведінці, взаємодії з навколишніми людьми, здатні адекватно реагувати на ситуацію, що змінюється) і «Погляд на природу людини» (певною мірою доброзичливі, неупереджені, здатні встановлювати щирі міжособистісні відносини).

2 етапом було проведення методики «Адаптивність» Маклакова-Чермяніна. Було отримано результати які представлено у Додатку Г.

Результати дослідження за рівнем адаптивних якостей за даною методикою «Адаптивність» Маклакова-Чермяніна надано у табл. 2.3 (див. табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Результати дослідження** за методикою **Маклакова-Чермяніна (n = 30)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Шкали вимірювання** | **Рівень адаптивних здібностей** | | | | | |
| **високий** | | **середній** | | **низький** | |
| **кількість респондентів** | **%** | **кількість респондентів** | **%** | **кількість респондентів** | **%** |
| **1** | Нервово-психічна стійкість | 16 | 54 | 7 | 23 | 7 | 23 |
| **2** | Комунікативні здібності | 9 | 18 | 10 | 60 | 11 | 22 |
| **3** | Моральна нормативність | 10 | 20 | 38 | 76 | 2 | 4 |

За шкалою «Моральна нормативність» низькі результати мають 4 % респондентів (дані респонденти не можуть адекватно оцінювати своє місце і роль в колективі, не прагнуть дотримуватися загальноприйнятих норм поведінки). Високі і середні результати – 96 % респондентів (реально оцінюють свою роль в колективі, орієнтуються на дотримання загальноприйнятих норм поведінки).

За шкалою «Комунікативні здібності» низькі результати мають 22 % респондентів (низький рівень розвитку комунікативних здібностей, утруднення в побудові контактів з оточенням, схильність до прояву агресивності, підвищена конфліктність). Високі і середні результати – 78 % респондентів (високий рівень розвитку комунікативних здібностей, легко встановлюють контакти з товаришами по службі, що оточують, не конфліктні).

За шкалою «Нервово-психічна стійкість» низькі результати мають 23 % респондентів (низький рівень поведінкової регуляції, певна схильність до нервово-психічних зривів, відсутність адекватності самооцінки і реального сприйняття дійсності). Високі і середні результати – 78 % респондентів (високий рівень нервово-психічної стійкості і поведінкової регуляції, висока адекватна самооцінка і реальне сприйняття дійсності).

Результати дослідження за методикою А. Г. Маклакова і С. В. Чермяніна надано у табл. 2.4 (див. табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Результати дослідження за методикою «Адаптивність»**

**Маклакова-Чермяніна (n=30)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| високі адаптивні можл. | | середні адаптивні можл. | | низькі адаптивні можл. | |
| кількість  респондентів | % | кількість  респондентів | % | кількість  респондентів | % |
| 22 | 42 | 28 | 58 | 0 | 0 |

Наочно результати дослідження представлено на сегментограмі (див. рис. 2.2.)

**Рис. 2.2. Сегментограма результатів дослідження за методикою «Адаптивність» Маклакова-Чермяніна**

За результатами дослідження високі показники мають – 42% респондентів (досить легко адаптуються до нових умов діяльності, швидко входять в новий колектив, досить легко і адекватно орієнтуються в ситуації, швидко виробляють стратегію своєї поведінки, не конфліктні, мають високу емоційну стійкість).

Таким чином, результатати дослідення за методикою Маклакова- Чермяніна більшість респондентів мають задовільний рівень адаптації, що свідчить про ознаки різних моделей партнерської взаємодії у більшості респондентів з цієї групи, які в умовах повскдення проявляються у різних формах і мають адаптивний характер.

3. Третій етап. Методика дослідження актуальних поведінкових стратегій Г. С. Никифорова (див. Додаток Г).

Результати дослідження розподілу респондентів за актуальними поведінковими стратегіями і моделями долаючої поведінки за даною методикою надано у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

**Результати дослідження** **за методикою Г. С. Никифорова (n = 30)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Шкали вимірювання** | **Поведінкові стратегії (%) у респондентів високий та середній рівні** | | | |
| **1** | Асертивні дії | ж | 54 | ч | 34 |
| **2** | Вступ в соціальний контакт | ж | 88 | ч | 56 |
| **3** | Пошук соціальної підтримки | ж | 76 | ч | 65 |
| **4** | Обережні дії | ж | 80 | ч | 86 |
| **5** | Імпульсивні дії | ж | 64 | ч | 26 |
| **6** | Уникнення | ж | 36 | ч | 14 |
| **7** | Маніпулятивні (непрямі) дії | ж | 88 | ч | 49 |
| **8** | Асоціальні дії | ж | 24 | ч | 56 |
| **9** | Агресивні дії | ж | 69 | ч | 70 |

За результатами дослідження отримані наступні результати: респонденти у поведінкових стратегвях використовують більш активно для себе та оточуючих поведінкові стратегії «Маніпулятивна поведінка», «Вступ в соціальний контакт», «Асертивна поведінка», «Пошук соціальної підтримки», «Обережні дії» (це високі показники), виявлено показник який теж активно використовується і цей показник потрібно коригувати за допомогою інструментів психокорекції та психотерапевтичного втручання (показник «Агресивні дії»).

За результатами констатувального експерименту встановлено, що при високому рівні особистісного адаптивного потенціалу відзначається високий рівень ресурсності у партнерських відносинах (за методикою САМОАЛ); середній та низький рівень рівень особистісного адаптивного потенціалу (за методикою САМОАЛ) співвідноситься з середніми та низькими значеннями ресурсності за шкалами «Нервово-психічна стійкість», «Комунікативні здібності», «Моральна нормативність». При цьому можливе виникнення у поведінкових стратегіях (за методикою «Адаптивність» Г. С. Никифорова) високий рівень «Агресивних дій». Високий рівень за шкалою «Агресивні дії» руйнує партнерську взаємодію.

Респонденти з високим, середнім рівнем особистісного адаптивного потенціалу виявили ресурсність у гнучких поведінкових моделях і стратегях подолання складних ситуацій (у партнерській взаємодії), що виражається у ресурсності за шкалами «Орієнтація в часі», «Погляд на природу людини», «Гнучкість у спілкуванні», «Потреба у пізнанні», «Креативність», «Автономність», «Саморозуміння», «Аутосимпатія», «Контактність», «Цінності».

Респонденти з низьким рівнем особистісного адаптивного потенціалу асоціальні стратегії (жорсткі, догматичні, цинічні, негуманні дії), агресивну стратегії (тиск, відмова від пошуку альтернативних рішень конфронтація, суперництво та ін.). Вони частіше проявляють соціальну несміливість (невпевненість), і в той же час їх поведінка в проблемних ситуаціях більш асоціальна і агресивна по відношенню до оточення (див. Додаток З).

Таким чином, в ході дослідження нами визначено, що нізький рівень ресурсності адаптивного потенціалу та неактивне ставлення до особистого розвитку веде до руйнування конструктивних адаптивних стратегій і моделей поведінки, що призводить до вікористання «Асоціальних дій» та «Агресивних дій» у партнерських відносинах.

**2.4. Практичні рекомендації щодо розвитку стратегії прихильності у партнерських стосунках**

Використання інтерактивних технологій у психокорекціонних заходах має певну мету:

– інформування та набуття учасниками тренінгу нових навичок та умінь;

– опанування нових технологій;

– зменшення чогось небажаного (проявів поведінки, стилю неефективного спілкування, особливостей реагування тощо);

– зміна погляду на проблему;

– зміна погляду на процес навчання як такий, що може приносити наснагу та задоволення;

– підвищення здатності учасників до позитивного ставлення до себе та життя;

– пошук ефективних шляхів вирішення поставлених проблем завдяки об’єднанню в тренінговій роботі різних спеціалістів, представників різних відомств, які впливають на вирішення зазначеної проблеми [24; 60;65;71;86].

Атрибут (від лат.attributum – додане) – істотна ознака, властивість чого-небудь.

Атрибути тренінгу:

– тренінгова група;

– тренінгове коло;

– спеціально прилаштоване приміщення та приладдя для тренінгу (фліпчарт, маркери тощо);

– тренер;

– правила групи;

– атмосфера взаємодії та спілкування;

– інтерактивні методи навчання;

– структура тренінгового заняття;

– оцінювання ефективності тренінгу.

Тренінгова група *–* це спеціально створена група, учасники якої за сприяння ведучого (тренера) включаються в інтенсивне спілкування, спрямоване на досягнення визначеної мети та вирішення поставлених завдань. Тренінгова група зазвичай включає 15-20осіб. Така кількість людей дозволяє оптимально використати час та ефективно навчати людей.

Тренінгові заняття можуть бути різної тривалості:від 1,5-3-х годин до декількох днів поспіль.

Головне, що забезпечує сприятливу атмосферу для навчання у тренінговій групі – правила, яких має дотримуватися кожний учасник. Основні з них: цінування часу, ввічливість, позитивність, розмова від свого імені, «додавання», добровільна активність, конфіденційність, «стоп», «піднята рука», зворотний зв'язок [24; 60; 65; 71; 86]. (див. Додаток Ж)*.*

Правили приймаються на початку тренінгу всіма учасниками групи і потрібні для того, щоб працювати в комфортних умовах; отримувати інформацію самому і не заважати отримувати інформацію іншим у зручний для кожного спосіб; відверто, без побоювань висловлювати свої думки; дозволити собі спонтанні, попередньо ретельно не зважені вислови, що наближатиме тренінг до реального життя; бути впевненим, що надана ним інформація буде використана тільки в інтересах учасників [24; 60;65;71;86].

Воробйова І. В. визначає, що у тренінгу широко використовуються методи, які спрямовані на стимуляцію взаємодії учасників. Всі вони об’єднуються під назвою інтерактивні технікиі забезпечують взаємодію та власну активність учасників під час динамічного навчального процесу.

Інтерактивний рух відбувається між об’єктами зовнішніми – між окремими людьми та внутрішніми – активність, яка відбувається в самій людині і яка призводить до змін її поглядів, думок, поведінки [24; 60;65;71;86]. У вводній фазі тренінгу йде знайомство учасників з правилами, цілями і завданнями зайняття. Ведучий інформує про поняття, суть, механізми і види явища або уміння, яке опрацьовуватиметься впродовж усього зайняття, а також вказує особливості цих явищ.

На фазі контакту необхідно створити сприятливий психологічний клімат в групі, зняти ситуативну тривожність, затиски, активізувати здатність до рефлексії, настроїти на позитивну взаємодію, для чого бажано використати вправи на рухи, кінестетику.

Під час фази лабілізації формується активний робочий настрій, усвідомлюються труднощі, йде мотивація учасників на вирішення існуючої проблеми.

На фазі навчання йде опрацювання окремих компонентів завдання, корекція негативних моментів на основі зворотного зв’язку від групи.

Під час завершальної фази підводяться підсумки, обговорюються результати роботи, йде зворотний зв’язок тренерові від групи. Після кожної фази (при необхідності – після кожної вправи) здійснюється рефлексія.

Типова структура, мета та завдання тренінгу разом слугують основою для складання плануйого проведення.Такий план може мати різні форми (табличну, переліку послідовних дій, схеми тощо), але принципово, що план тренінгу повинен бути складеним обов’язково.

Природно, це не означає, що тренінг пройде повністю так, як було заплановано, проте план допоможе тренеру дотримуватися основних питань, які мають бути опрацьовані в ході роботи групи, інакше неможливо досягти поставленої мети тренінгу. Під час тренінгу неодмінно виникають багато побічних тем для обговорення, і кожна з них виявляється більш чи менш привабливою, такою, що цікавить учасників. Проте їх опрацювання слугуватиме іншим цілям.

Тим часом термін заняття спливатиме, і обов’язкові питання можуть залишитися не розглянутими. Тож саме завчасно складений план допоможе дотримуватися обраної теми, дістатися бажаної мети [24; 60;65;71;86].

Хрящова Н. Ю. підсумовує, що тренінг сприяє інтенсивності навчання, результат якого досягається завдяки власній активній роботі його учасників; знання не подаються в готовому вигляді, а стають продуктом активної діяльності самих учасників; у центрі уваги – самостійне навчання учасників та інтенсивна їх взаємодія; відповідальність за результативність навчального процесу несуть в однаковій мірі як ведучий, так і кожний учасник тренінгу [24; 60;65;71;86].

Приклади вправ які можна використовувати у практичних заходах які розвивають партнерські відносини.

**1. Вправа «Знайомство з інтонацією»**

Мета: сприяти знайомству учасників.

Час:10-15 хв.

Порядок виконання і інструкція. У цьому варіанті кожен учасник, представляючись, називає своє ім’я двічі. Перший раз він вимовляє його так, як він не хотів би, щоб його називали в групі, а другий раз – навпаки, так, як йому хотілося б, щоб до нього зверталися [24; 60;65;71;86].

**2.** **Гра «Інтонація»**

Мета: розширити діапазон інтонаційної виразності учасників, а також виявити, наскільки адекватно сприймаються їх інтонації більшістю.

Час:20-25 хв.

Порядок виконання і інструкція. На маленьких клаптиках паперу група пише назву будь-якого почуття, емоції, що першими прийшли на розум. Кожен учасник робить це самостійно, не радячись з сусідом. Потім листки паперу збираються, перетасуються і лунають знову. Тепер група вирішує, яку фразу рядок із вірша або звичайну пропозицію, складену групою спеціально для гри, узяти за основу подальших дій. А після цього учасники гри по черзі вимовляють цю фразу з інтонацією, що відповідає тому почуттю, що записано у них. Вимовивши фразу, гравець чекає, поки висловлять свої припущення усі інші, потім вже повідомляє, яке почуття він вкладав в інтонацію [24; 60; 65; 71;86].

**3. Вправа «Міняються місцями ті, хто»**

Мета: стимуляція групової згуртованості

Час:10 хв.

Порядок виконання і інструкція. Ведучий встає в круг, прибирає один із стільців. Він говорить: «Нехай поміняються місцями ті хто…». і називає ознаку, що об’єднує більшість учасників. Під час переміщення учасників ведучий намагається зайняти чий-небудь стілець. Вправу слід закінчити до того, як у учасників пропаде інтерес до нього [24; 60; 65; 71;86].

**4. Вправа «Назви число»**

Мета: формування активного робочого настрою.

Час:10-15 хв.

Порядок виконання і інструкція. Ведучий називає будь-яке число від одного до рівного кількості учасників в групі. Одночасно повинна встати названа кількість учасників. Гра триває до тих пір, поки завдання не буде виконано. Після чого ведучим може стати інший учасник [24; 60; 65; 71;86].

**5. Вправа «Чарівна крамниця»**

Мета: особистісний розвиток і рефлексія, підвищення самооцінки і впевненості у собі.

Час: 30 хв.

Матеріали: скринька, коробка або кошик з «товаром», клаптики паперу – «чеки», олівці.

Порядок виконання і інструкція. Попросіть учасників групи уявити, що існує крамниця, в якій дуже цікаві «речі»: терпіння, поблажливість, схильність до інших, почуття гумору, чуйність, довіра, уміння володіти собою, доброзичливість, схильність не засуджувати інших, уміння слухати, допитливість, здатність до співпереживання.

Ведучий виступає в ролі продавця, який обмінює одні якості на які-небудь інші. Викликається один з учасників. Він може придбати одну або декілька «речей», яких у нього немає, а натомість ділиться тими, які розвинені у нього. Наприклад, покупець просить у продавця «терпіння». Продавець з’ясовує, скільки йому треба «терпіння», навіщо воно йому, в яких випадках він хоче бути «терплячим». В якості плати продавець просить у покупця щось натомість, наприклад, той може розплатитися «почуттям гумору», якого у нього з лишком.

Далі вправа припускає глибоку рефлексію [24; 60; 65; 71;86].

**6. Гра «Уміння сказати «ні»»**

Мета: відпрацьовування асертивної поведінки, розвиток навичок умілої відмови при зберіганні позитивних міжособистісних відносин.

Час:30 хвилин.

Порядок виконання і інструкція. Двом-трьом гравцям пропонується роль керівника, який повинен відмовити своїм підпорядкованим в різних проханнях особистого і службового характеру. При аналізі відеоматеріалів розглядаються різні способи відмови та їх наслідки. На фліп-чарті записуються алгоритми відмови з урахуванням особливостей ситуації.

Закріплення вміння вмотивованої відмови здійснюється в парах або в трійках з послідовною зміною ролей «прохача» і «відмовляючого». Учасникам потрібно використовувати той чи інший алгоритм «відмови», мотивовано відмовитися, враховуючи особливості пропонованої модельної ситуації (зміст прохання, її наслідки для інших членів команди, динаміка досягнення організаційних цілей та ін.) При цьому необхідно бути послідовним і наполегливим, не дозволяти втягнути себе в дискусію, і не допускати оцінок, узагальнень, образ, вибачень та інших бар’єрів спілкування.

Варіанти відмови у проханні:

1. Повідомити партнера про свої почуття у зв’язку з його проханням (наприклад, незадоволення, розгубленість та ін.).

2. Сказати про ступінь свого бажання це робити чи про ситуації, в яких ви могли б це зробити, або про те, щоб ви хотіли б зробити замість цього.

3. Здійснити активне слухання партнера (вербалізація прохання).

4. Враховуючи аргументи партнера, висловити свої аргументи – причини (чи почуття), що не дозволяють сказати «Так» або змушують вас відмовити.

5. Висловити повагу до особистості, жаль про неможливість позитивної відповіді або висунути зустрічну пропозицію умов, при яких можна задовольнити прохання.

Обговорення. Легко або складно було відмовляти? Що заважало? Як реагував партнер на вашу наполегливість? Які способи компенсації відмови вам відомі? [24; 60; 65;71;86].

**7. Вправа «Упевненість чи її маска»**

Мета: дати можливість учасникам групи проаналізувати стилі своєї поведінки.

Час:30 хв.

Порядок виконання і інструкція. Ведучий розбиває учасників на пари. Один з партнерів виконує роль самовпевненого, а інший – невпевненої в собі людини. Кожен з них повинен прийняти таку позу, щоб усім було видно, хто яку роль виконує. Той, хто грає роль «самовпевненого» розповідає своєму партнерові про те, що йому дає відчуття переваги: описує позу, голос, манеру спілкуватися, думки, вчинки, які він може вчинити.

У свою чергу «невпевнений» розповідає про себе по тому ж плану. Наприклад: «Я можу дивитися тільки в підлогу. Мої плечі опущені. Я говорю тихим голосом. У мене не виходить бути цікавим, я не користуюся популярністю».

Потім учасники обмінюються ролями і повторюють процедуру знову.

Після цього ведучий пропонує обом партнерам спробувати відчути себе впевненими людьми, які ні над ким не возносяться, але і не почувають себе гіршими за інших.

На закінчення ведучий проводить глибоку рефлексію, з’ясовує думку кожного учасника [24; 60; 65; 71;86].

**8. Вправа «Три відповіді»**

Мета: тренування впевненої поведінки.

Час:30 хв.

Порядок виконання і інструкція. Кожен учасник придумує ситуацію, в якій йому доводиться якось відповідати своєму уявному співрозмовникові. Цю ситуацію він повідомляє групі, а потім демонструє три варіанти своїх відповідей. Один з варіантів повинен ілюструвати впевнену поведінку, інший – агресивну, напористу, наступальну і ще один варіант відповіді – невпевнену поведінку учасника в уявній ситуації. Усі три варіанти відповідей демонструються без попередніх оголошень про те, який конкретно варіант зараз буде показаний.

Після показу свої враження про почутий і побачений варіант відповіді повідомляє група. Кожен з глядачів повинен поділитися своїми припущеннями про те, яким, на його особисту думку, був пред’явлений варіант відповіді: агресивним, упевненим або невпевненим. Учасник-виконавець збирає всі враження від групи і демонструє інший варіант відповіді. Три варіанти відповіді даються учасникам у будь-якій послідовності, щоб у групи була свобода припущень.

При поясненні умов виконання цієї вправи ведучому краще не демонструвати відповіді на прикладах, щоб виключити вірогідність наслідування. Краще запропонувати учасникам подумки і чуттєво представити варіант агресивної відповіді, потім варіант невпевненої відповіді, а впевнену поведінку пошукати між двох крайнощів. Також допустимо висловити міркування про те, що найбільш бажаним для нас у несподіваній і неприємній ситуації у більшості випадків являється уміння дати впевнену відповідь.

Агресивна поведінка допомагає зберегти видимість власної гідності, але на шкоду і за рахунок почуття власної гідності партнера по спілкуванню. Невпевнена поведінка, навпаки, зберігає ілюзію дбайливого відношення до почуття власної гідності протилежної сторони за рахунок особистого самоприниження. І тільки упевнена поведінка з найбільшим успіхом дозволяє не торкнутися гідності співрозмовника і зберегти власну самоповагу.

Ось приклади деяких карток з ситуаціями:

1. В автобусі перевірка квитків. У вас з якихось причин квитка немає. До вас підходить контролер. Ви говорите йому...

2. Начальник необгрунтовано зрізує вам премію вже удруге. Ви йдете до начальника. Входите в його кабінет і говорите...

3. Собака вашого сусіда згиджував вашу доріжку. Ви дзвоните в двері сусіда. Він показується на порозі. Ви говорите йому...

4. До вас в офіс ввалюється невдоволений і прискіпливий клієнт. Він розпочинає розмову з необгрунтованих претензій. Ви говорите йому...

5. Група молодих веселих людей ззаду вас в кінотеатрі заважає вам гучною розмовою. Ви звертаєтеся до них...

6. Ваш чоловік (ваша дружина) наполягає на тому, щоб ви перемкнули телевізор на іншу програму, де йде спортивна передача (багатосерійний бразильський телефільм), а ви дивитеся те, що подобається вам. Ви говорите...

7. Вчителька викликала вас до школи з приводу поганої поведінки вашої дитини. Ви вважаєте, що вона чіпляється до неї. Ви говорите вчительці...

8. Закоханий у вас прихильник (прихильниця, що обожнює вас), людина, що абсолютно не цікавить вас, що викликає ваше співчуття і ваше роздратування одночасно, підсіла до вас за столик в кафе під час обідньої перерви. Ви говорите...

9. Ваш приятель (приятелька) не віддав(ла) вам в призначений термін взяті у борг гроші. Ви говорите...

Як видно з прикладів, вони складені так, що в кожному з них найважче уявними виявляються різні варіанти відповіді.

Обговорення. Які труднощі у вас були при інтерв’юванні і відтворенні ситуації? [24; 60;65;71;86].

**9. Вправа «Перехоплення ініціативи в діалозі»**

Мета: развиток навичок спілкування.

Час:20-25 хв.

Порядок виконання і інструкція. Двоє учасників сідають в центрі. Один з них розпочинає діалог з будь-якої репліки, на будь-яку тему. Інший повинен підхопити розмову і при цьому перемкнути співрозмовника на свою тему. Робити це потрібно ненав’язливо, ввічливо, але наполегливо. Група стежить за діалогом. Потім двоє наступних учасників сідають на їх місце…

Обговорення. Що я при цьому відчуваю? [24; 60;65;71;86].

**10. Вправа «Розмова через скло»**

Мета: розвиток невербальних навичок спілкування.

Час:20-25 хвилин.

Порядок виконання і інструкція. Двоє учасників за допомогою жестів намагаються про щось домовитися. Тему повідомляють одному з них і він повинен передати цю інформацію своєму товаришеві, як би стоячи перед звуконепроникним склом. Розмовляти заборонено.

Обговорення. Чи були моменти у невербальному спілкуванні, які стали для вас несподіваними? [24; 60;65;71;86].

**ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2**

Для проведення констатувального експерименту було сформовано вибірку з тридцяти респондентів, дослідження проводилось на кафедрі психології та соціології СНУ ім. Даля.

Дослідження складалось з спостереження за респондентами, та вимірювання психодіагностичними методиками:

– методика з оцінки рівня самоактуалізації особистості (САМОАЛ);

– методика на дослідження адаптивності А. Г. Маклакова і С. В. Чермяніна;

– методика з оцінки поведінкових стратегій Г. С. Никифорова.

За результатами дослідження отримані наступні результати: респонденти у поведінкових стратегвях використовують більш активно для себе та оточуючих поведінкові стратегії «Маніпулятивна поведінка», «Вступ в соціальний контакт», «Асертивна поведінка», «Пошук соціальної підтримки», «Обережні дії» (це високі показники), виявлено показник який теж активно використовується і цей показник потрібно коригувати за допомогою інструментів психокорекції та психотерапевтичного втручання ( показник «Агресивні дії»).

За результатами констатувального експерименту встановлено, що при високому рівні особистісного адаптивного потенціалу відзначається високий рівень ресурсності у партнерських відносинах (за методикою САМОАЛ); середній та низький рівень рівень особистісного адаптивного потенціалу (за методикою САМОАЛ) співвідноситься з середніми та низькими значеннями ресурсності за шкалами «Нервово-психічна стійкість», «Комунікативні здібності», «Моральна нормативність». При цьому можливе виникнення у поведінкових стратегіях (за методикою «Адаптивність» Г. С. Никифорова) високий рівень «Агресивних дій». Високий рівень за шкалою «Агресивні дії» руйнує партнерську взаємодію.

Респонденти з високим, середнім рівнем особистісного адаптивного потенціалу виявили ресурсність у гнучких поведінкових моделях і стратегях подолання складних ситуацій (у партнерській взаємодії), що виражається у ресурсності за шкалами «Орієнтація в часі», «Погляд на природу людини», «Гнучкість у спілкуванні», «Потреба у пізнанні», «Креативність», «Автономність», «Саморозуміння», «Аутосимпатія», «Контактність», «Цінності».

Респонденти з низьким рівнем особистісного адаптивного потенціалу проявляють асоціальні стратегії (жорсткі, догматичні, цинічні, негуманні дії), агресивні стратегії (тиск, відмова від пошуку альтернативних рішень конфронтація, суперництво та ін.). Вони частіше проявляють соціальну несміливість (невпевненість), і в той же час їх поведінка в проблемних ситуаціях більш асоціальна і агресивна по відношенню до оточення.

Таким чином, в ході дослідження нами визначено, що нізький рівень ресурсності адаптивного потенціалу та неактивне ставлення до особистого розвитку веде до руйнування конструктивних адаптивних стратегій і моделей поведінки, що призводить до вікористання «Асоціальних дій» та «Агресивних дій» у партнерських відносинах.

Розроблено практичні рекомендації щодо розвитку стратегії прихильності у партнерських стосунках. Пояснено правила роботи у тренінгових групах та надано тренінгові вправи, які застосовувались при розробці програми тренінгу щодо корекції партнерських стосунків.

**ВИСНОВКИ**

1. Проведено теоретико- методологічний аналіз підходів до поняття прихильності у партнерських стосунках. У роботах вчених було показано два основні аспекти прихільності партнерських стосунках. В основі стилів прихільності перший аспект, це рівень розвитку розумової діяльності. Виникнення романтичних стосунків залежить від організації та структури моделі мисленевої. Другий аспект – це душевному стан людини. Цей аспект функціонує в динаміці стосунків і впливає на результати відносин. Цей показник менш стабілізований, він більше коливається. В. Ролес, Дж. Сімпсон у роботі «Основні поняття та сучасні питання» припускають, що усі партнери не підлягають такому набору моделей. Конкретні стосунки або події визначають стиль прихільності. Він постійно змінюється. Отже, люди можуть мати різні внутрішні моделі прихільності для різних партнерських відносин. Мері Ейнсворт розглядала теорію прихильності та її послідовники визначили, що визначили типи зв’язків у дитячому віці, які формують стилі прихильності у дитячому віці. За цією теорією виокремлено 4 типа зв’язків: надійне кріплення, амбівалентна прихильність, уникання прихильності та неорганізована прихильність. Ці типи призводять до використання у дорослому віці наступного: закріплена прихильність дорослого, уникнення, амбівалентна прихильність.
2. Надана психологічна характеристика партнерським стосункам. Партнери, що самоактуалізуются, прагнуть до реалізації вищих цінностей, які, як правило, не можуть бути зведені до чогось вищого. Ці цінності (серед них добро, істина, порядність, краса, справедливість, досконалість та ін.) виступають для них як життєво важливі потреби.

Партнерські відносини це процес постійного розвитку та практичної реалізації своїх можливостей. У партнерських відносинах особистостям, що розвиваються, притаманні певні особливості: повне прийняття реальності й комфортне ставлення до неї (не ховатися від життя, а знати і приймати його); прийняття інших і себе; професійна захопленість улюбленою справою, орієнтація на завдання, на справу; автономність, незалежність від соціального середовища, самостійність суджень; здатність до розуміння інших людей, увага і доброзичливість до людей; постійна новизна, свіжість оцінок, відкритість досвіду; розрізнення мети і засобів, зла і добра («не всякий засіб добрий для досягнення мети»); спонтанність, природність поведінки; гумор; саморозвиток, прояв здібностей, потенційних можливостей, творчість у роботі, любові, житті; готовність до вирішення нових проблем, до усвідомлення проблем і труднощів, до усвідомлення свого досвіду, до справжнього розуміння своїх можливостей, до підвищення конгруентності.

А. А. Болальов пояснює активну позицію партнерів по відношенню до дійсності, як вивчення і подолання реальності, а не втеча від неї, здатність бачити події свого життя такими, якими вони є, не вдаючись до психологічного захисту. Розуміння того, що за негативною емоцією ховається проблема, яку треба вирішити, готовність йти назустріч проблемам, негативним емоціям, щоб знайти і зняти перешкоди для особистісного зростання – ось що дозволяє партнерам досягти розуміння себе, сенсу життя, внутрішньої гармонії і самоактуалізації.

3. Експериментально досліджено вплив атракції на виникнення стратегії прихильності у партнерських стосунках. Для проведення констатувального експерименту було сформовано вибірку з тридцяти респондентів, дослідження проводилось на кафедрі психології та соціології СНУ ім. Даля.

Дослідження складалось з спостереження за респондентами, та вимірювання психодіагностичними методиками:

– методика з оцінки рівня самоактуалізації особистості (САМОАЛ);

– методика на дослідження адаптивності А. Г. Маклакова і С. В. Чермяніна;

– методика з оцінки поведінкових стратегій Г. С. Никифорова.

За результатами дослідження отримані наступні результати: респонденти у поведінкових стратегвях використовують більш активно для себе та оточуючих поведінкові стратегії «Маніпулятивна поведінка», «Вступ в соціальний контакт», «Асертивна поведінка», «Пошук соціальної підтримки», «Обережні дії» (це високі показники), виявлено показник який теж активно використовується і цей показник потрібно коригувати за допомогою інструментів психокорекції та психотерапевтичного втручання ( показник «Агресивні дії»).

За результатами констатувального експерименту встановлено, що при високому рівні особистісного адаптивного потенціалу відзначається високий рівень ресурсності у партнерських відносинах (за методикою САМОАЛ); середній та низький рівень рівень особистісного адаптивного потенціалу (за методикою САМОАЛ) співвідноситься з середніми та низькими значеннями ресурсності за шкалами «Нервово-психічна стійкість», «Комунікативні здібності», «Моральна нормативність». При цьому можливе виникнення у поведінкових стратегіях (за методикою «Адаптивність» Г. С. Никифорова) високий рівень «Агресивних дій». Високий рівень за шкалою «Агресивні дії» руйнує партнерську взаємодію.

Респонденти з високим, середнім рівнем особистісного адаптивного потенціалу виявили ресурсність у гнучких поведінкових моделях і стратегях подолання складних ситуацій (у партнерській взаємодії), що виражається у ресурсності за шкалами «Орієнтація в часі», «Погляд на природу людини», «Гнучкість у спілкуванні», «Потреба у пізнанні», «Креативність», «Автономність», «Саморозуміння», «Аутосимпатія», «Контактність», «Цінності».

Респонденти з низьким рівнем особистісного адаптивного потенціалу частіше проявляють соціальну несміливість (невпевненість) і в той же час їх поведінка в проблемних ситуаціях більш асоціальна і агресивна по відношенню до оточення.

4. Розроблено практичні рекомендації щодо розвитку стратегії прихильності у партнерських стосунках. Таким чином, в ході дослідження нами визначено, що нізький рівень ресурсності адаптивного потенціалу та неактивне ставлення до особистого розвитку веде до руйнування конструктивних адаптивних стратегій і моделей поведінки, що призводить до вікористання «Асоціальних дій» та «Агресивних дій» у партнерських відносинах.

Програма розвитку стратегії прихильності у партнерських стосунках праює на відновлення конструктивних адаптивних стратегій і моделей поведінки. Також пояснено правила роботи у тренінгових групах та надано тренінгові вправи, які застосовувались при розробці програми тренінгу щодо корекції партнерських стосунків.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Абульханова-Славская К. А. Жизненные перспективы личности / Ксения Александровна Абульханова-Славская // Психология и образ жизни личности. – М. : Высшая школа, 2007. – № 7. – 178 с.
2. Авдеева Н.Н. Теория привязанности: современные исследования и перспективы [Электронный ресурс] // Современная зарубежная психология. 2017. Том 6. № 2. С. 7—14. doi:10.17759/jmfp.201706020
3. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания / Борис Герасимович Ананьев. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
4. Асмолов А. Г. Психология личности : культурно-историческое понимание развития человека / Александр Григорьевич Асмолов. – М. : Смысл, 2007. – 523 с.
5. Бавико О. Є. Формування ціннісних орієнтацій особистості / О. Є. Бавико, І. О. Чичановський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conference.mdpu.org.ua/conf_all/confer/2002/conf_antro/4/baviko.html>
6. Бандура А. Самоактуалізація як механізм формування інтегрованого стилю життя особистості / Альберт Бандура // Кроки до компетентності та інтеграції в суспільство : зб. наук. праць. – К. : Контекст, 2000. – № 2. – 290 с.
7. Боулби Дж. Этологический подход к развитию личности / Дж. Боулби. // Американский психолог. 1991 г.Vol. 46. - С. 331–341. DOI: 10.1037 / 0003-066X.46.4.3 9
8. Боулби Дж. Создание и разрушение эмоциональных связей / Дж. Боулби. – М., 2006.
9. Бретертон И. Истоки теории привязанности: Джон Боулби и Мэри Эйнсворт // Психология развития. 1992 г.Vol. 28. № 5. С. 759—775.
10. Бриш К. Х. Терапия привязанности: От теории к практике. М .: Когито-Центр, 2014.- 319 с.
11. Берлин Л. Программы профилактики и вмешательства для поддержки безопасности раннего прикрепления / Берлин Л., Зеана К., Либерман А. // Справочник-приложение: теория, исследования и клиническое применение / Под ред. Дж. Кэссиди, PR Shaver. Нью-Йорк: Гилфорд, 2008.- С. 745–762.
12. Бразелтон Т. Б. Безопасность в младенчестве, детстве и зрелости: переход к уровню репрезентации // Монографии Общества по исследованию детского развития. 1985. Vol. 50. Нет 1/2. С. 66—104. DOI: 10.2307 / 333382720.
13. Бретертон И. Внутренние рабочие модели в отношениях привязанности: разработка центральной конструкции в теория привязанности / Бретертон И., Мунхолланд К. // В Дж. Кэссиди (ред.), П. Р. Шейвер (ред.). Справочник по приложению: теория, исследования и клиника. Приложения. Нью-Йорк: Гилфорд, 2008.- С. 102—1.
14. Бреусенко А. А. Динамика ценностно-смысловой сферы личности в условиях экзистенциального кризиса: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. психол. наук: спец. 19.00.01 «Общ. психология, психология личности, история психологи» / Бреусенко А. А. – К. : Контекст, 2000. – 18 с.
15. Бурлачук Л. Ф. Словарь-справочник по психодиагностике / Л. Ф. Бурлачук, С. М. Морозов. – СПб. : Питер, 2007. – 687 с.
16. Варфоломій К., Горовіц Л.М. (серпень 1991 р.). "Стилі прихильності серед молоді: тест моделі чотирьох категорій". Журнал особистості та соціальної психології. 61 (2): 226–44. дої:10.1037/0022-3514.61.2.226. PMID 1920064. S2CID 3547883.
17. Вахромов Е. Е. Вершины жизни и пути их достижения, самоактуализация, акме и жизненный путь человека / Евгений Евгеньевич Вахромов // Прикладная психология и психоанализ. – М. : Междунар. пед. академия. – 2001. – № 4. – 112 с.
18. Воробьева И. В. Психотехнологии развития личности : учеб. пособ. / И. В. Воробьева, О. Н. Шахматова. – Екатеринбург: РГППУ, 2006. – 203 с.
19. Выготский Л. С. Психология / Лев Семёнович Выготский. – М. : Эксмо, 2000. – 412 с.
20. Геррич Р. Психология и жизнь / Р. Герич, В. Зимбардо. – СПб. : Питер, 2004. – 348 с.
21. Гончаров С. З. Уверенность в себе как важное качество личности / С. З. Гончаров, Е. В. Казанцева // Образование и наука. – 2004. – № 5. – 169 с.
22. Горностай П. Психология личности : словарь-справочник / П. Горностай, Т. Титаренко. – К. : «Рута», 2001. – 320 с.
23. Гозман Л. Я. Психология симпатии / Гозман Л. Я., Ажгихина Н. Н. Москва Знание, 2008. - 96 с..
24. Грецов А. Г. Психологические тренинги с подростками / Грецов А. Г.  – СПб. : Питер, 2008. – 368 с.
25. Дмитренко А. К. Основи гуманістичної психології : навч.-метод. Посіб. / А. К. Дмитренко, Г. В. Чуйко. – Чернівці : Прут, 2002. – 268 с.
26. Евтихов О. В. Практика психологического тренинга / Евтихов О. В. – СПб. : Издательство «Речь», 2004. – 256 с.
27. Ермолаева М. В. Психология развития / Ермолаева М. В. – М. : Владос, 2000. – 488 с.
28. Загальна психологія : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / [О. Скрипченко, Л. Волинська, З. Огороднійчук та ін.]. – К. : Просвіта, 2005. – 464 с.
29. Иванов Е. И. «Жизненный мир» личности / Иванов Е. И. // Философская мысль. – 1982. – № 1. – 317 с.
30. Калина Н. Ф. Вопросник самоактуализации личности / Калина Н. Ф. // Журнал практического психолога. – 1998. – № 1. – 175 c.
31. Каппони В. Сам себе психолог / В. Капони, Т. Новак. – СПб. : Питер, 1994. – 220 с.
32. Карсаевская Т. В. Этапы жизненного цикла человека / Карсаевская Т. В. // Психология зрелости и старения. – 1997. – № 3. – 172 с.
33. Костенко Н. В. Ценности профессиональной деятельности / Н. В. Костенко, В. Л. Оссовский. – К. : Просвіта, 1996. – 150 с.
34. Карвалло М. "Жодна людина не острів: необхідність належати і відмовлятися від стилю прихильності, що уникає" / Карвалло М., Габріель С. -PsycEXTRA. 32 (5) - 2006. - С. 697–709. DOI:10.1037 / e511092014-160. PMID 16702161
35. Киреева З. А. Личностные и поведенческие характеристики как свойства объекта, детерминирующие аттракцию / З. А.Киреева. // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Психологические науки». 2007. №3. - С. 216-223.
36. Коваленко О. Г. Атракція як феномен міжособистісного спілкування / О. Г. Коваленко. // Практична психологія та соціальна робота. 2007. № 2. - С. 44-48.
37. Крайг Г. Психология развития / Крайг Г. – СПб.: Питер, 2001. – 868 с.
38. Краткий психологический словарь / [под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского]. – М.: «Феникс», 1999. – 512 с.
39. Леонтьев Д. А. Жизненный мир человека и проблема потребностей / Дмитрий Алексеевич Леонтьев // Психологический журнал. – 1992. – № 2. – 175 с.
40. Лабунская В. А. Лабунская В.А. Факторы успешности опознания эмоциональных состояний по выражению лица / Лабунская В.А. // Психология межличностного познания. - М., 1982. С 54-65.
41. Леонтьев Д. А. Методика изучения ценностных ориентаций / Дмитрий Алексеевич Леонтьев. – М. : Норма, 1992. – 17 с.
42. Леонтьев Д. А. Системно-смысловая природа и функции мотива / Дмитрий Алексеевич Леонтьев // Вестник Московского университета. – 1993. – № 2. – 156 с.
43. Леонтьев Д. А. Ценность как междисциплинарное понятие : опыт многомерной реконструкции / Дмитрий Алексеевич Леонтьев // Вопросы философии. – 2006. – № 6. – 188 с.
44. Лоренц К. [Агрессия (так называемое «зло»)](http://modernlib.ru/books/lorenc_konrad/agressiya/read/) / Лоренц К. - М. : «Прогресс», «Универс», 1994. – 216с.
45. Маклаков А. Г. Общая психология : учеб. пособ. / Маклаков А. Г. – СПб. : Питер, 2007. – 592 с.
46. Маслоу А. Самоактуализация / Абрахам Маслоу // Психология личности : Тексты. – М.: Владос. № 5. – 1998. – 212 с.
47. Маслоу А. Мотивация и личность. / Абрахам Маслоу – СПб. : Питер, 2010. – 352 с.
48. Мегедь В. В. Совместимость типов / Мегедь В. В. // Соционика, ментология и психология личности. – 2006. – № 3. – 160 с.
49. Мерлин В. С. Психология индивидуальности / Мерлин В. С. – М. : МПСИ, 2005. – 544 с.
50. Мэйн М. Открытие нового паттерна небезопасно-дезорганизованной / дезориентированной привязанности / Мэйн М., Соломон Дж. // Аффективная развитие в младенчестве / Под ред. Т. Б. Бразелтон, М. Йогман. Норвуд, Нью-Джерси: Ablex
51. Мейн М., Каплан Н., Кэссиди Дж. Безопасность в младенчестве, детстве и зрелости: переход к уровню репрезентации // Монографии Общества по исследованию детского развития. 1985. Vol. 50. Нет 1/2. С. 66—104. DOI: 10.2307 / 33338] .
52. Морозова И. В. Самореализуется ли личность сегодня? / Морозова И. В. Прикладная психология. – М. : Эксмо, 2000. – 95 с.
53. Мотков О. И. О парадоксах процесса самоактуализации личности [Электронный ресурс] / Олег Иванович Мотков // Магистр. – 1995. – № 6. – 184 с. – Режим доступа :<http://www.hpsy.ru/public>
54. Немов Р. С. Психология : [для студ. высш. учеб. завед.] : в 3 кн. / Роберт Семёнович Немов. – М. : Владос, 2001. – Т. 1 : Общие основы психологии, 2001. – 686 с.
55. Олпорт Г. Становление личности : избранные труды / Гордон Олпорт. – М. : Смысл, 2002. – 464 с.
56. Панкратов В. Н. Манипуляции в общении и их нейтрализации / Панкратов В. Н. – М. : Изд-во ин-та психотерапии, 2000. – 207 с.
57. Петровский В. А. Личность в психологи : парадигма субъектности / Вадим Артурович Петровский. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1996. – 512 с.
58. Петрушин С. В. Секреты открытого общения / Петрушин С. В. – Казань : Татарское книжное издательство, 1994. – 160 с.
59. Полтавець Ю. С. Явище атракції: вияв на різних рівнях. Лінгвістичні дослідження. 2013. №36. С. 201-217.
60. Психологическая диагностика : учеб. пособ. / [под ред. М. К. Акимовой]. – СПб. : Питер, 2005. – 304 с.
61. Психолого-педагогический практикум / [под ред. В. А. Сластенина]. – М. : Академия, 2006. – 224 с.
62. Психологическая энциклопедия / [под ред. Р. Корсини, А. Ауэрбаха].  – СПб. : Питер, 2003. – 1096 с.
63. Рабочая книга практического психолога : пособ. для специалистов, работающих с персоналом / [под ред. А. А. Бодалева, А. А. Деркача, Л. Г. Лаптева]. – М. : Изд-во института психотерапии, 2001. – 640 с.
64. Роджерс К. Р. Взгляд на психотерапию. Становление человека / Карл Рэнсом Роджерс. – М. : Прогресс, 1998. – 480 с.
65. Ромек В. Г. Тренинг уверенности в межличностных отношениях / Владимир Георгиевич Ромек. – СПб. : Речь, 2003. – 286 с.
66. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии / Сергей Леонидович Рубинштейн. – СПб. : Питер, 2004. – 720 с.
67. Сеченов И. М. Элементы мысли / Иван Михайлович Сеченов. – СПб.: Питер, 2001. – 416 с.
68. Современный психологический словарь / [под. ред. Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко]. – СПб. : Пройм-Еврознак, 2007. – 490 с.
69. Столяренко Л. Д. Основы психологи : учеб. пособ. / Людмила Дмитриевна Столяренко. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2007. – 671 с.
70. Скрипченко О. В. Вікова та педагогічна психологія: Навч. посіб. / О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднійчукта ін.— К.: Просвіта, 2001.— 416 с.
71. Технологія тренінгу / [упоряд.: О. Главник, Г. Бевз ; за заг. ред. С. Максименко]. – К. : Плавник, 2005. – 112 с. – (Психологічний інструментарій).
72. Титаренко Т. М. Життєвий світ особистості: у межах і за межами буденності / Титаренко Т. М. – К.: Либідь, 2003. – 376 с.
73. Тихонравов, Ю. В. Экзистенциальная психология : учеб.-справ. пособ. / Тихонравов Ю. В. – М.: Интел-Синтез, 1998. – 238 с.
74. Толстых А. В. Возрасты жизни / Александр Валентинович Толстых. – М.: Прогресс, 2008. – 398 с.
75. Удовик С. Л. Глобализация: семиотические подходы / Удовик С. Л. – К.: Ваклер, 2002. – 480 с.
76. Федорчук В. М. Соціально-психологічний тренінг «Розвиток комунікативної компетентності викладача» : навч.-метод. посіб. / Федорчук В. М.  – Кам’янець-Подільський : Абетка, 2004. – 240 с.
77. Федоров А. П. Когнитивно-поведенческая психотерапия / Александр Петрович Федоров. – СПб.: Питер, 2002. – 352 с.
78. Фельдштейн Д. И. Психология взросления / Фельдштейн Д. И. – М.: АСТ, 1999. – 410 с.
79. Фельдштейн Д. И. Проблемы развития личности в современных условиях / Фельдштейн Д. И. // Мир психологии и психология в мире. – 1999.  – № 3. – 164 с.
80. Фенстерхэйм Д. Не говори «Да», если хочешь сказать «Нет» : секреты психологии для всех / Фенстерхэйм Д. – М. : Вече, 1997. – 400 с.
81. Франкл В. Человек в поисках смысла : Сборник / Виктор Франкл ; [пер. с нем. и англ. Д. А. Леонтьева, М. П. Папуша, Е. В. Эйдмана]. – М.: Прогресс, 1990. – 368 с.
82. Фримен Ф. Дж. Будущее воли и будущее судьбы / Фримен Ф. Дж. // Природа. – 2003. – № 8. – 170 с.
83. Фролов И. Т. Перспективы человека : опыт комплексной постановки проблемы, дискуссии, обобщения / Фролов И. Т. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Политиздат, 2001. – 350 с.
84. [Фромм Э. З](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%80%D0%BE%D0%BC%D0%BC,_%D0%AD%D1%80%D0%B8%D1%85_%D0%97%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%B3%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%BD). [Человек для самого себя. Исследование психологических проблем этики](http://www.tchernyshova.ru/Fromm-Chelovek-1.html) / Эрик Зелигманн Фромм ; [пер. с англ. [Э. М. Спиров](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0,_%D0%AD%D0%BB%D1%8C%D0%B2%D0%B8%D1%80%D0%B0_%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B0&action=edit&redlink=1)ой]. – М. : [АСТ](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%A1%D0%A2_(%D0%B8%D0%B7%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE)), [2010](http://ru.wikipedia.org/wiki/2010). – 352 с. – (Психология).
85. Фини Дж. Романтическая привязанность взрослых: достижения в изучении парных отношений // Справочник привязанности: Теория, исследования и клиническое применение / Под ред. Дж. Кэссиди, PR Shaver. Нью-Йорк: Гилфорд, 2009. – 236 с.
86. Хрящева Н. Ю. Возможности социально-психологического тренинга при решении задачи развития личности руководителя / Н. Ю. Хрящева, В. И. Яковлев // Конструктивная психология – новое направление психологической науки и практики. – Красноярск. – 2009. – № 5. – 224 с.
87. Хьелл Л. Теории личности / Л. Хьелл, Д. Зиглер. – СПб.: Питер, 2003. – 608 с.
88. Чудновский В. Э. К проблеме адекватности смысла жизни / Чудновский В. Э. // Мир психологии. – 1992. – № 2. – 180 с.
89. Шевлекова В. И. Ассертивное поведение и его роль в педагогическом взаимодействии / В. И. Шевлекова, А. А. Абросимова // Прикладная психология. Психолог в системе образования. Материалы региональной науч.–практ. конф. для практикующих психологов, молодых ученых и студентов. – Екатеринбург, 2007. – 142 с.
90. Шепелева Л. Н. Программы социально-психологических тренингов / Шепелева Л. Н. – СПб.: Питер, 2006. – 426 с.
91. 39]. Шихирев П.И. Современная социальная психология в Западной Европе: Проблемы методологии и теории. Москва "Знание", 1985.-175с.
92. Штепа О. С. Пропріум зрілої особистості / Олена Станіславівна Штепа // Практична психологія та соціальна робота. – 2004. – № 2. – 162 с.
93. Шульц Д.Психология и работа / Д. Шульц, С. Шульц. – СПб.: Питер, 2003. – 264 с.
94. Эльконин Б. Д. Введение в психологию развития / Борис Даниилович Эльконин. – М.: Тривола, 2004. – 389 с.
95. Загальна схема аналізу міжособистісної атракції має такий вигляд [40 Эйдемиллер Э.Г., Юстицкис В. Психология и психотерапия семьи: Издательство "Питер", 1999. # 656с. (Серия мастера психологии).]:
96. Ahmad S, Mohammad H, Shafique Z (2018). "The impact of attachment styles on helping behavior in adults". Journal of Social Sciences and Humanity Studies. 4(1): 24–29.
97. Bartholomew, K., & Horowitz, L. M. (1991). Attachment styles among young adults: A test of a four-category model. Journal of Personality and Social Psychology, 61(2), 226–244. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.61.2.226>
98. Elliot, A. J., & Reis, H. T. (2003). Attachment and exploration in adulthood. Journal of Personality and Social Psychology, 85(2), 317–331. https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.2.317
99. Cassidy J (1999). "Природа дитячих зв'язків". У Cassidy J, Shaver PR (ред.). Довідник додатків: теорія, дослідження та клінічне застосування. Нью-Йорк: Guilford Press. стор.3–20. ISBN 1572300876.
100. [Hazan C, Shaver PR (1990). Romantic love conceptualized as an attachment process"](https://psycnet.apa.org/record/1987-21950-001). Журнал особистості та соціальної психології. 52 (3): Р. 511–524.
101. Hazan, C., & Shaver, P. (1987). Romantic love conceptualized as an attachment process. Journal of Personality and Social Psychology, 52(3), 511–524. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.52.3.511>
102. Hazan, C., & Shaver, P. R. (1990). Love and work: An attachment-theoretical perspective. Journal of Personality and Social Psychology, 59(2), 270–280. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.59.2.270>
103. Hazan C, Shaver PR (1994). Attachment as an Organizational Framework for Research on Close Relationships An International Journal for the Advancement of Psychological Theory - Volume 5, 1994. DOI:10.1207 / s15327965pli0501\_1.
104. Levine A, Heller R (2011). Attached: The new science of adult attachment and how it can help you find and keep love. New York, NY: Penguin Group.
105. Paula R. Pietromonaco, Lisa Feldman BarrettFirst The Internal Working Models Concept: What do we Really know about the Self in Relation to Others? June 1, 2000 Research Article - 4 (2): 155–75. https://doi.org/10.1037/1089-2680.4.2.155
106. Sperling MB, Berman WH (1994). Attachment in Adults: Clinical and Developmental Perspectives. Guilford Press

**Додаток А**

**Методика з оцінки рівня самоактуалізації особистості (САМОАЛ)**

Інструкція: «З двох варіантів тверджень виберіть той, який Вам більше подобається або краще узгоджується з Вашими уявленнями, точніше відображає Ваші думки. Тут немає хороших чи поганих, правильних або неправильних відповідей, найкращим буде та, яка дається по першому спонуканню».

Тестовий матеріал до методики з оцінки рівня самоактуалізації особистості САМОАЛ

1. а) прийде час, коли я заживу по-справжньому, не так, як зараз;

б) я впевнений, що живу по-справжньому вже зараз.

2. а) я дуже захоплений своєю професійною справою;

б) не можу сказати, що мені подобається моя робота і те, чим я займаюся.

3. а) якщо незнайома людина виявить мені послугу, я почуваю себе йому зобов’язаним;

б) беручи послугу незнайомої людини, я не почуваю себе зобов’язаним.

4. а) мені буває важко розібратися в своїх почуттях;

б) я завжди можу розібратися у власних почуттях.

5. а) я часто замислююся над тим, чи правильно я вів себе в тій чи іншій ситуації;

б) я рідко замислююсь над тим, наскільки правильна моя поведінка.

6. а) я внутрішньо ніяковію, коли мені говорять компліменти;

б) я рідко соромлюсь, коли мені говорять компліменти.

7. а) здатність до творчості – природна властивість людини;

б) далеко не всі люди обдаровані здатністю до творчості.

8. а) у мене не завжди вистачає часу на те, щоб слідкувати за новинами літератури і мистецтва;

**Продовження Додатку А**

б) я докладаю сили, намагаючись стежити за новинами літератури і мистецтва.

9. а) я часто приймаю ризиковані рішення;

б) мені важко приймати ризиковані рішення.

10. а) іноді я можу дати співрозмовникові зрозуміти, що він здається мені дурним і нецікавим;

б) я вважаю неприпустимим дати зрозуміти людині, що вона мені здається дурною і нецікавою.

11. а) я люблю залишати приємне «на потім»;

б) я не залишаю приємне «на потім».

12. а) я вважаю неввічливим переривати розмову, якщо вона цікава тільки моєму співрозмовнику;

б) я можу швидко і невимушено перервати розмову, цікаву тільки одній стороні.

13. а) я прагну до досягнення внутрішньої гармонії;

б) стан внутрішньої гармонії, швидше за все, недосяжний.

14. а) не можу сказати, що я собі подобаюся;

б) я собі подобаюся.

15. а) я думаю, що більшості людей можна довіряти;

б) думаю, що без крайньої необхідності людям довіряти не варто.

16. а) погано оплачувана робота не може приносити задоволення;

б) цікавий, творчий зміст роботи – само по собі нагорода.

17. а) досить часто мені нудно;

б) мені ніколи не буває нудно.

18. а) я не стану відступати від своїх принципів навіть для кориснихсправ, які могли б розраховувати на людську вдячність;

б) я б вважав за краще відступити від своїх принципів для справ, за які люди були б мені вдячні.

**Продовження Додатку А**

19. а) іноді мені важко бути щирим;

б) мені завжди вдається бути щирим.

20. а) коли я подобаюся собі, мені здається, що я подобаюсь і оточуючим;

б) навіть коли я собі подобаюся, я розумію, що є люди, яким я неприємний.

21. а) я довіряю своїм бажанням, що раптово виникли;

б) свої раптові бажання я завжди намагаюся обдумати.

22. а) я повинен домагатися досконалості в усьому, що я роблю;

б) я не дуже засмучуюсь, якщо мені це не вдається.

23. а) егоїзм – природна властивість будь-якої людини;

б) більшості людей егоїзм не притаманний.

24. а) якщо я не відразу знаходжу відповідь на запитання, то можу відкласти його на невизначений час;

б) я буду шукати відповідь на цікаве для мене питання, не рахуючись з витратами часу.

25. а) я люблю перечитувати книжки, які сподобалися мені;

б) краще прочитати нову книгу, ніж повертатися до вже прочитаної.

26. а) я намагаюся робити так, як очікують оточуючі;

б) я не схильний замислюватися про те, чого чекають від мене оточуючі.

27. а) минуле, сьогодення і майбутнє видаються мені єдиним цілим;

б) думаю, моє справжнє не дуже-то пов’язано з минулим або майбутнім.

28. а) велика частина того, що я роблю, приносить мені задоволення;

б) лише деякі з моїх занять по-справжньому мене радують.

29. а) прагнучи розібратися в характері і почуттях оточуючих, люди часто бувають нетактовні;

**Продовження Додатку А**

б) Прагнення розібратися в оточуючих, цілком природно і виправдовує деяку нетактовність.

30. а) я добре знаю, які почуття я здатний відчувати, а які ні;

б) я ще не зрозумів до кінця, які почуття я здатний відчувати.

31. а) я відчуваю докори совісті, якщо серджуся на тих, кого люблю;

б) я не відчуваю докорів сумління, коли серджуся на тих, кого люблю.

32. а) яюдина повинна спокійно ставитися до того, що вона може почути про себе від інших;

б) цілком природно образитися, почувши неприємну думку про себе.

33. а) зусилля, яких вимагає пізнання істини, варті того, бо приносять користь;

б) зусилля, яких вимагає пізнання істини, варті того, бо приносять задоволення.

34. а) у складних ситуаціях треба діяти випробуваними способами – це гарантує успіх;

б) у складних ситуаціях треба знаходити принципово нові рішення.

35. а) люди рідко дратують мене;

б) люди часто мене дратують.

36. а) якщо б була можливість повернути минуле, я б там багато чого змінив;

б) я задоволений своїм минулим і не хочу в ньому нічого змінювати.

37. а) головне в житті – приносити користь і подобатися людям;

б) головне в житті – робити добро і служити істині.

38. а) іноді я боюся здатися занадто ніжним;

б) я ніколи не боюся здатися занадто ніжним.

39. а) я вважаю, що виразити свої почуття звичайно важливіше, ніж обдумувати ситуацію;

б) не варто необдумано виражати свої почуття, не зваживши ситуацію.

**Продовження Додатку А**

40. а) я вірю в себе, коли відчуваю, що здатний впоратися з завданнями, що стоять переді мною;

б) я вірю в себе навіть тоді, коли нездатний впоратися зі своїми проблемами.

41. а) здійснюючи вчинки, люди керуються взаємними інтересами;

б) за своєю природою люди схильні дбати лише про власні інтереси.

42. а) мене цікавлять всі нововведення в моїй професійній сфері;

б) я скептично ставлюся до більшості нововведень у своїй професійній області.

43. а) я думаю, що творчість повинна приносити користь людям;

б) я вважаю, що творчість повинна приносити людині задоволення.

44. а) у мене завжди є своя власна точка зору щодо важливих питань;

б) формуючи свою точку зору, я схильний прислухатися до думок поважних і авторитетних людей.

45. а) секс без любові не є цінністю;

б) навіть без любові секс – дуже значуща цінність.

46. а) я відчуваю себе відповідальним за настрій співбесідніка;

б) я не відчуваю себе відповідальним за це.

47. а) я легко мирюся зі своїми слабкостями;

б) змиритися зі своїми слабкостями мені нелегко.

48. а) успіх у спілкуванні залежить від того, наскільки людина здатна розкрити себе іншій;

б) успіх у спілкуванні залежить від уміння підкреслити свої достоїнства і приховати недоліки.

49. а) моє почуття самоповаги залежить від того, чого я досяг;

б) моя самоповага не залежить від моїх досягнень.

50. а) більшість людей звикли діяти за «лінією найменшого опору»;

б) думаю, що більшість людей до цього не схильні.

**Продовження Додатку А**

51. а) вузька спеціалізація необхідна для справжнього вченого;

б) заглиблення у вузьку спеціалізацію робить людину обмеженою.

52. а) дуже важливо, чи є у людини в житті радість пізнання та творчості;

б) у житті дуже важливо приносити користь людям.

53. а) мені подобається брати участь у палких суперечках;

б) я не люблю суперечок.

54. а) подібні речі мене не цікавлять;

б) я цікавлюся передбаченнями, гороскопами та астрологічними прогнозами.

55. а) людина повинна працювати заради задоволення своїх потреб і блага своєї родини;

б) людина повинна працювати, щоб реалізувати свої здібності і бажання.

56. а) у вирішенні особистих проблем я керуюся загальноприйнятими уявленнями;

б) свої проблеми я вирішую так, як вважаю за потрібне.

57. а) воля потрібна для того, щоб стримувати бажання контролювати почуття;

б) головне призначення волі – підхльостувати зусилля і енергію людини.

58. а) я не соромлюся своїх слабкостей перед іншими;

б) мені нелегко виявляти свої слабкості навіть перед друзями.

59. а) людині властиво прагнути до нового;

б) люди прагнуть до нового лише за потребою.

60. а) я думаю, що невірний вираз «вік живи – вік учись»;

б) вираз «вік живи – вік учись» я вважаю правильним.

61. а) я думаю, що сенс життя полягає у творчості;

**Продовження Додатку А**

б) навряд чи у творчості можна знайти сенс життя.

62. а) мені буває непросто познайомитися з людиною, яка мені симпатична;

б) я не відчуваю труднощів, знайомлячись з людьми.

63. а) мене засмучує, що значна частина життя проходить даремно;

б) не можу сказати, що якась частина мого життя проходить даремно.

64. а) обдарованій людині непростимо нехтувати своїм обов'язком;

б) талант і здібності означають більше, ніж борг.

65. а) мені добре вдається маніпулювати людьми;

б) я вважаю, що маніпулювати людьми неетично.

66. а) я намагаюся уникати прикростей;

б) я роблю те, що вважаю за потрібне, не рахуючись з можливими засмученнями.

67. а) у більшості ситуацій я не можу дозволити собі дуріти;

б) є безліч ситуацій, де я можу позволити собі дуріти.

68. а) критика на мою адресу знижує мою самооцінку;

б) критика практично не впливає на мою самооцінку.

69. а) заздрість властива тільки невдахам, які вважають, що їх обійшли;

б) більшість людей заздрісні, хоча і намагаються це приховати.

70. а) вибираючи для себе заняття, людина повинна враховувати його суспільну значимість;

б) людина повинна займатися перш за все тим, що їй цікаво.

71. а) я думаю, що для творчості необхідні знання в обраній сфері;

б) я думаю, що знання для цього зовсім не обов'язкові.

72. а) мабуть, я можу сказати, що живу відчуттям щастя;

б) я не можу сказати, що живу з відчуттям щастя.

73. а) я думаю, що люди повинні аналізувати своє життя;

б) я вважаю, що самоаналіз приносить більше шкоди, ніж користі.

**Продовження Додатку А**

74. а) я намагаюся знайти підстави навіть для тих своїх вчинків, які здійснюю просто тому, що мені цього хочеться;

б) я не шукаю підстав для своїх дій і вчинків.

75. а) я впевнений, що будь-хто може прожити своє життя, як хоче;

б) я думаю, що в людини мало шансів прожити своє життя, як хоче.

76. а) про людину не скажеш з упевненістю добра вона чи зла;

б) зазвичай оцінити людину дуже легко.

77. а) для творчості потрібно дуже багато вільного часу;

б) мені здається, що в житті завжди можна знайти час для творчості.

78. а) зазвичай мені легко переконати співрозмовника у своїй правоті;

б) у суперечці я намагаюся зрозуміти точку зору співрозмовника, а не переконати його.

79. а) якщо я роблю щось виключно для себе, мені буває ніяково;

б) я не відчуваю незручності в такій ситуації.

80. а) я вважаю себе творцем свого майбутнього;

б) навряд чи я сильно впливаю на власне майбутнє.

81. а) вислів «добро має бути з кулаками» я вважаю правильним;

б) навряд чи вірний вираз «добро повинно бути кулаками».

82. а) по-моєму, недоліки людей набагато помітніші, ніж їхні переваги;

б) переваги людини побачити набагато легше, ніж її недоліки.

83. а) іноді я боюся бути самим собою;

б) я ніколи не боюся бути самим собою.

84. а) я намагаюся не згадувати про свої колишні неприємності;

б) час від часу я схильний повертатися до згадок про минулі невдачі.

85. а) я вважаю, що метою життя має бути щось значне;

б) я зовсім не вважаю, що метою життя неодмінно має бути щось значне.

86. а) люди прагнуть до того, щоб розуміти і довіряти один одному;

**Продовження Додатку А**

б) замикаючись в колі власних інтересів, люди не розуміють оточуючих.

87. а) я намагаюся не бути «білою вороною»;

б) я дозволяю собі бути «білою вороною».

88. а) у довірчій бесіді люди зазвичай щирі;

б) навіть в довірчій бесіді людині важко бути щирою.

89. а) буває, що я соромлюся проявляти свої почуття;

б) я ніколи цього не соромлюся.

90. а) я можу робити що-небудь для інших, не вимагаючи, щоб вони це оцінили;

б) я вправі очікувати від людей, що вони оцінять те, що я для них роблю.

91. а) я проявляю свою прихильність до людини незалежно від того, чи взаємна вона;

б) я рідко проявляю свою прихильність до людей, не будучи впевненим, що вона взаємна.

92. а) я думаю, що в спілкуванні треба відкрито виявляти своє невдоволення іншими;

б) мені здається, що в спілкуванні люди повинні приховувати взаємне невдоволення.

93. а) я мирюся з протиріччями в самому собі;

б) внутрішні протиріччя знижують мою самооцінку.

94. а) я прагну відкрито виражати свої почуття;

б) я думаю, що у відкритому вираженні почуттів є елемент нестриманості.

95. а) я впевнений у собі;

б) не можу сказати, що я впевнений у собі.

**Продовження Додатку А**

96. а) досягнення щастя не може бути головною метою людських відносин;

б) досягнення щастя – головна мета людських відносин.

97. а) мене люблять, тому що я цього заслуговую;

б) мене люблять, бо я сам здатний любити.

98. а) нерозділене кохання здатне зробити життя людини нестерпним;

б) життя без любові гірше, ніж нерозділене кохання в житті.

99. а) якщо розмова не вдалася, я пробую вибудувати її по-іншому;

б) зазвичай в тому, що розмова не склалася, винна неуважність співрозмовника.

100. а) я намагаюся справляти на людей гарне враження;

б) люди бачать мене таким, який я дійсно є.

1. Орієнтація в часі: 1б, 11а, 17б, 24б, 27а, 36б, 54б, 63б, 73а, 80а.

2. Цінності: 2а, 16б, 18а, 25а, 28а, 37б, 45а, 55б, 61а, 64б, 72а, 81б, 85а, 96б, 98б.

3. Погляд на природу людини: 7а, 15а, 23б, 41а, 50б, 59а, 69а, 76а, 82б, 86а.

4. Потреба в пізнанні: 8б, 246, 29б, 33б, 42а, 51б, 53а, 54б, 60б, 70б.

5. Креативність (прагнення до творчості): 9а, 13а, 16б, 25а, 28а, 33б, 34б, 43б, 52а, 55б, 61а, 64б, 70б, 71б, 77б.

6. Автономність: 5б, 9а, 10а, 26б, 31б, 32а,44а, 56б, 66б, 68б, 74б, 75а,

87б, 92а.

7. Спонтанність: 5б, 21а, 31б, 38б, 39а, 48а, 57б, 67б, 74б, 83б, 87б, 89б, 91а, 92а, 94а.

8. Саморозуміння: 4б, 13а, 20б, 30а, 31б, 38б, 47а, 66б, 79б, 93а.

9. Аутосимпатія: 6б, 14б, 21а, 22б, 32а, 40б, 49б, 58а, 67б, 68б, 79б, 84а, 89б, 95а, 97б.

10. Контактність: 10а, 29б, 35а, 46б, 48а, 53а, 62б, 78б, 90а, 92а.

11. Гнучкість у спілкуванні: 3б, 10а, 12б, 19б, 29б, 32а, 46б, 48а, 65б, 99а.

Шкали № 1, 3, 4, 8, 10 і 11 містять по 10 пунктів, у той час, як решта – по

**Продовження Додатку А**

**Опис шкал опитувальника САМОАЛ**

1. Високий результат за шкалою «Орієнтації в часі» характерний для осіб, які добре розуміють екзистенційну цінність життя «тут і тепер», спроможних насолоджуватися актуальним моментом, не порівнюючи його з минулими радощами і не знецінюючи передчуттям прийдешніх успіхів. Низький результат показуюють люди, невротично занурені в минулі переживвання, з завищеним прагненням до досягнень.

2. Шкала цінностей. Високий бал за цією шкалою свідчить, що людина поділяє цінності особистості, що самоактуалізується, до числа яких А. Маслоу відносив такі, як істина, добро, краса, цілісність, відсутність роздвоєності, життєвість, унікальність, досконалість, звершення, справедливість, порядок, простота, легкість без зусилля, гра, самодостатність.

3. Погляд на природу людини може бути позитивним (висока оцінка) або негативним (низька). Високий показник може інтерпретуватися як стійка основа для щирих і гармонійних міжособистісних відносин, природна симпатія і довіра до людей, чесність, неупередженість, доброзичливість.

4. Висока потреба в пізнанні характерна для особистості, що самоактуалізується, завжди відкритою для нових вражень. Ця шкала описує здатність до буттєвого пізнання – безкорисливу спрагу нового, інтерес до об'єктів, не пов'язаний прямо із задоволенням будь-яких потреб.

5. Прагнення до творчості або креативність – неодмінний атрибут самоактуалізації, яку просто можна назвати творчим ставленням до життя.

6. Автономність, на думку більшості гуманістичних психологів, є головним критерієм психічного здоров'я особистості, її цілісності та повноти. Це поняття тяжіє до таких рис, як життєвість і самопідтримка у Ф. Перлза, направляємість зсередини у Д. Рісмена, зрілість у К. Роджерса.

**Продовження Додатку А**

7. Спонтанність – це якість, що випливає з впевненості в собі і довіри до навколишнього світу, властивих людям, що самоактуалізується.

Високий показник за шкалою спонтанності свідчить про те, що самоактуалізація стала способом життя, а не є мрією або прагненням. Здатність до спонтанної поведінки фруструється культурними нормами, в природному вигляді її можна спостерігати хіба що у маленьких дітей.

8. Саморозуміння. Високий показник по цій шкалі свідчить про чутливість, сензитивність людини до своїх бажань і потреб. Такі люди є вільні від психологічного захисту, який відділяє особистість від власної сутності, вони не схильні підміняти особистісні смаки та оцінки зовнішніми соціальними стандартами.

9. Аутосимпатія – природна основа психічного здоров'я і цілісності особистості. Низькі показники мають люди невротичні, тривожні, невпевнені в собі. Аутосимпатія зовсім не означає тупого самовдоволення або некритичного самосприйняття, це просто добре усвідомлювана позитивна Я–концепція, що служить джерелом стійкої адекватної самооцінки.

10. Шкала контактності вимірює товариськість особистості, її здатність до встановлення міцних і доброзичливих стосунків з оточуючими. У методиці САМОАЛ контактність розуміється не як рівень комунікативних здібностей особистості чи навички ефективного спілкування, але як загальна схильність до взаємно корисних і приємних контактів з іншими людьми, необхідна основа синергічної установки особистості.

11. Шкала гнучкості в спілкуванні співвідноситься з наявністю або відсутністю соціальних стереотипів, здібністю до адекватного самовираження в спілкуванні. Високі показники свідчать про автентичну взаємодію з оточуючими, здатність до саморозкриття. Низькі показники характерні для людей ригідних, не впевнених у своїй привабливості.

**Додаток Б**

**Методика «Адаптивність» (МЛО-АМ) А. Г. Маклакова і С. В. Чермяніна**

Інструкція: «Зараз Вам буде запропоновано відповісти на низку запитань, що стосуються деяких особливостей Вашого самопочуття, поведінки, характеру. Будьте відверті, довго не роздумуйте над змістом питань, давайте природну відповідь, яка першою прийде Вам в голову. Пам’ятайте що немає «хороших» або «поганих» відповідей. Якщо Ви відповідаєте на питання «Так» поставте у відповідній клітині реєстраційного бланка знак «+» (плюс), якщо Ви вибрали відповідь «Ні» поставте знак «-» (мінус). Уважно слідкуйте за тим, щоб номер питання анкети і номер клітини реєстраційного бланка співпадали. Відповідати треба на усі питання підряд, нічого не пропускаючи. Якщо у Вас виникнуть питання – підніміть руку».

**Питання:**

1. Буває, що я гніваюся.

2. Зазвичай вранці я прокидаюся свіжим і відпочилим.

3. Зараз я приблизно так само працездатний, як і завжди.

4. Доля ясно несправедлива до мене.

5. Запори у мене бувають дуже рідко.

6. Часом мені дуже хотілося покинути свій будинок.

7. Часом у мене бувають напади сміху або плачу, з якими я ніяк не можу впоратися.

8. Мені здається, що мене ніхто не розуміє.

9. Вважаю, що якщо хтось заподіяв мені зло, то я повинен відповісти йому тим же.

10. Іноді мені в голову приходять такі нехороші думки, що краще про них нікому не розповідати.

**Продовження Додатку Б**

11. Мені буває важко зосередитися на якому-небудь завданні або роботі.

12. У мене бувають часто дивні і незвичайні переживання.

13. У мене не було неприємностей із-за моєї поведінки.

14. У дитинстві я у свій час здійснював дрібні крадіжки.

15. Буває, що у мене з’являється бажання ламати або крушити усе навкруги.

16. Бувало, що я цілими днями або навіть тижнями нічого не міг робити, тому що ніяк не міг змусити себе взятися до роботи.

17. Сон у мене переривчастий і неспокійний.

18. Моя сім’я відноситься з несхваленням до тієї роботи, яку я вибрав.

19. Бували випадки, що я не стримував обіцянок.

20. Голова у мене болить часто.

21. Раз на тиждень або частіше я без всякої видимої причини несподівано відчуваю жар в усьому тілі.

22. Було б добре, якби майже усі закони відмінили.

23. Стан мого здоров’я майже такий же, як у більшості моїх знайомих (не гірше).

24. Зустрічаючи на вулиці своїх знайомих або шкільних друзів, з якими я давно не бачився, я вважаю за краще проходити мимо, якщо вони зі мною не заговорюють першими.

25. Більшості людей, які мене знають, я подобаюся.

26. Я людина товариська.

27. Іноді я так наполягаю на своєму, що люди втрачають терпіння.

28. Велику частину часу настрій у мене пригнічений.

29. Тепер мені важко сподіватися на те, що я чого-небудь доб’юся в житті.

30. У мене мало упевненості в собі.

**Продовження Додатку Б**

31. Іноді я говорю неправду.

32. Зазвичай я вважаю, що життя – штука, що стоїть.

33. Я вважаю, що більшість людей здатна збрехати, щоб просунутися по службі.

34. Я охоче беру участь у зборах і інших громадських заходах.

35. Я сварюся з членами моєї сім’ї дуже рідко.

36. Іноді я випробовую сильне бажання порушити правила пристойності або кому-небудь зашкодити.

37. Найважча боротьба для мене – це боротьба з самим собою.

38. М’язові судоми або сіпання у мене бувають украй рідко (чи майже не бувають).

39. Я досить байдужий до того, що зі мною буде.

40. Іноді, коли я себе погано почуваю, я буваю дратівливим.

41. Часто у мене таке почуття, що я зробив щось не те або навіть щось погане.

42. Деякі люди до того люблять командувати, що мене так і тягне робити усе наперекір, навіть якщо я знаю, що вони праві.

43. Я часто вважаю себе зобов’язаним відстоювати те, що знаходжу справедливим.

44. Моя мова зараз така ж, як завжди (ні швидше, ні повільніше, немає ні хрипоти, ні невиразності).

45. Я вважаю, що моє сімейне життя таке ж хороше, як у більшості моїх знайомих.

46. Мене страшенно зачіпає, коли мене критикують або лають.

47. Іноді у мене буває почуття, що я просто повинен нанести ушкодження собі або кому-небудь іншому.

48. Моя поведінка значною мірою визначається звичаями тих, хто мене оточує.

**Продовження Додатку Б**

49. У дитинстві у мене була компанія, де усі намагалися стояти один за одного.

50. Іноді мене так і підмиває з ким-небудь затіяти бійку.

51. Бувало, що я говорив про речі, в яких не розбираюся.

52. Зазвичай я засинаю спокійно і мене не тривожать ніякі думки.

53. Останні декілька років я почуваю себе добре.

54. У мене ніколи не було ні припадків, ні судом.

55. Зараз моя вага постійна (я не худну і не повнію).

56. Я вважаю, що мене часто карали незаслужено.

57. Я легко плачу.

58. Я мало втомлююся.

59. Я був би досить спокійний, якби у кого-небудь з моєї сім’ї були неприємності із-за порушення закону.

60. З моїм розумом твориться щось недобре.

61. Щоб приховати свою соромливість, мені доводиться витрачати великі зусилля.

62. Напади запаморочення у мене бувають дуже рідко (чи майже не бувають).

63. Мене турбують сексуальні питання.

64. Мені важко підтримувати розмову з людьми, з якими я тільки що познайомився.

65. Коли я намагаюся щось зробити, часто помічаю, що у мене тремтять руки.

66. Руки у мене такі ж спритні і моторні, як і раніше.

67. Велику частину часу я відчуваю загальну слабкість.

68. Іноді, коли я збентежений, я сильно потію, і мене це дуже дратує.

69. Буває, що я відкладаю на завтра те, що повинен зробити сьогодні.

70. Думаю, що я людина приречена.

**Продовження Додатку Б**

71. Бували випадки, що мені було важко утриматися, щоб що-небудь не стягнути у кого-небудь або де-небудь, наприклад в магазині.

72. Я зловживав спиртними напоями.

73. Я часто про що-небудь тривожуся.

74. Мені б хотілося бути членом декількох гуртків або суспільств.

75. Я рідко задихаюся і у мене не буває сильного серцебиття.

76. Усе своє життя я строго наслідую принципи, засновані на почутті обов’язку.

77. Траплялося, що я перешкоджав або поступав наперекір людям просто з принципу, а не тому, що справа була дійсно важливою.

78. Якщо мені не загрожує штраф і машин поблизу немає, я можу перейти вулицю там, де мені хочеться, а не там, де належить.

79. Я завжди був незалежним і вільним від контролю з боку сім’ї.

80. У мене бували періоди такого сильного занепокоєння, що я навіть не міг усидіти на місці.

81. Частенько мої вчинки неправильно тлумачилися.

82. Мої батьки і (чи) інші члени моєї сім’ї чіпляються до мене більше, ніж потрібно.

83. Хтось управляє моїми думками.

84. Люди байдужі до того, що з тобою станеться.

85. Мені подобається бути в компанії, де усі жартують один над одним.

86. У школі я засвоював матеріал повільніше, ніж інші.

87. Я цілком упевнений в собі.

88. Нікому не довіряти – найбезпечніше.

89. Раз на тиждень або частіше я буваю дуже збудженим і схвильованим.

90. Коли я знаходжуся в компанії, мені важко знайти відповідну тему для розмови.

**Продовження Додатку Б**

91. Мені легко змусити інших людей боятися себе, і іноді я це роблю заради забави.

92. У грі я вважаю за краще вигравати.

93. Безглуздо засуджувати людину, що обдурила того, хто сам дозволяє себе обманювати.

94. Хтось намагається впливати на мої думки.

95. Я щодня випиваю багато води.

96. Найщасливішим я буваю, коли один.

97. Я обурююся кожного разу коли дізнаюся, що злочинець з якої–небудь причини залишився безкарним.

98. У моєму житті був один або декілька випадків, коли я відчував, що хтось за допомогою гіпнозу примушує мене здійснювати ті або інші вчинки.

99. Я рідко заговорю з людьми першим.

100. У мене ніколи не було зіткнень із законом.

101. Мені приємно мати серед своїх знайомих значних людей – це як би надає мені ваги у власних очах.

102. Іноді, без всякої причини у мене раптом настають періоди надзвичайної веселості.

103. Життя для мене майже завжди пов’язане з напругою.

104. У школі мені було дуже важко говорити перед класом.

105. Люди проявляють по відношенню до мене стільки співчуття і симпатії, скільки я заслуговую.

106. Я відмовляюся грати в деякі ігри, тому що у мене це погано виходить.

107. Мені здається, що я заводжу друзів з такою ж легкістю, як і інші.

108. Мені неприємно, коли навколо мене люди.

109. Мені, як правило, везе.

110. Мене легко привести в замішання.

**Продовження Додатку Б**

111. Деякі з членів моєї сім’ї здійснювали вчинки, які мене лякали.

112. Іноді у мене бувають напади сміху або плачу, з якими я ніяк не можу впоратися.

113. Мені буває важко приступити до виконання нового завдання або почати нову справу.

114. Якби люди не були налагоджені проти мене, я в житті досяг би набагато більшого.

115. Мені здається, що мене ніхто не розуміє.

116. Серед моїх знайомих є люди, які мені не подобаються.

117. Я легко втрачаю терпіння з людьми.

118. Часто в новій обстановці я випробовую тривогу.

119. Часто мені хочеться померти.

120. Іноді я буваю так збуджений, що мені буває важко заснути.

121. Часто я переходжу на іншу сторону вулиці, щоб уникнути зустрічі з тим, кого я побачив.

122. Бувало, що я кидав почату справу, оскільки боявся, що я не впораюся з нею.

123. Майже щодня трапляється що-небудь, що лякає мене.

124. Навіть серед людей я почуваю себе самотнім.

125. Я переконаний, що існує лише одно-єдине правильне розуміння сенсу життя.

126. У гостях я частіше сиджу осторонь і розмовляю з ким-небудь одним, чим беру участь в загальних розвагах.

127. Мені часто говорять, що я запальний.

128. Буває, що я з ким-небудь пліткую.

129. Часто мені буває неприємно, коли я намагаюся застерегти кого-небудь від помилок, а мене розуміють неправильно.

130. Я часто звертаюся до людей за порадою.

**Продовження Додатку Б**

131. Часто, навіть тоді, коли для мене складається усе добре, я відчуваю, що мені усе байдуже.

132. Мене досить важко вивести з себе.

133. Коли я намагаюся вказати людям на їх помилки або допомогти, вони часто розуміють мене неправильно.

134. Зазвичай я спокійний і мене нелегко вивести з душевної рівноваги.

135. Я заслуговую суворого покарання за свою провину.

136. Мені властиво так сильно переживати свої розчарування, що я не можу змусити себе не думати про них.

137. Часом мені здається, що я ні на що не придатний.

138. Бувало, що при обговоренні деяких питань я, особливо не замислюючись, погоджувався з думкою інших.

139. Мене дуже турбують всілякі нещастя.

140. Мої переконання і погляди непохитні.

141. Я думаю, що можна, не порушуючи закону, спробувати знайти в ньому лазівку.

142. Є люди, які мені настільки неприємні, що в глибині душі радію, коли вони отримують прочухан і що-небудь.

143. У мене бували періоди, коли я із-за хвилювання втрачав сон.

144. Я відвідую всілякі громадські заходи, тому що це дозволяє побувати серед людей.

145. Можна пробачити людям порушення правил, які вони вважають безрозсудними.

146. У мене є погані звички, які настільки сильні, що боротися з ними просто марно.

147. Я охоче знайомлюся з новими людьми.

148. Буває, що навіть непристойний жарт у мене викликає сміх.

149. Якщо справа у мене йде погано, мені відразу хочеться усе кинути.

**Продовження Додатку Б**

150. Я вважаю за краще діяти згідно з власними планами, а не наслідувати вказівки інших.

151. Люблю, щоб оточення знало мою точку зору.

152. Якщо я поганої думки про людину або навіть зневажаю її, майже не намагаюся приховати це від неї.

153. Я людина нервова і легко збудлива.

154. Все у мене виходить погано, не так, як потрібно.

155. Майбутнє здається мені безнадійним.

156. Люди досить легко можуть змінити мою думку, навіть якщо до цього вона здавалася мені остаточною.

157. Кілька разів в тиждень у мене буває почуття, що повинно статися щось страшне.

158. Найчастіше я почуваю себе втомленим.

159. Я люблю бувати на вечорах і просто в компаніях.

160. Я намагаюся ухилитися від конфліктів і скрутних становищ.

161. Мене часто дратує, що я забуваю, куди кладу речі.

162. Пригодницькі оповідання мені подобаються більше, ніж про любов.

163. Якщо я захочу зробити щось, але оточення вважає, що цього робити не варто, я легко можу відмовитися від своїх намірів.

164. Безглуздо засуджувати людей, які прагнуть узяти від життя усе, що можуть.

165. Мені байдуже, що про мене думають інші.

**Продовження Додатку Б**

**Ключі до шкал:**

Достовірність (Д)

«Ні» – 1, 10, 19, 31, 51, 69, 78, 92, 101, 116, 128, 138, 148

**Нервово-психічна стійкість (НПС)**

«Так» – 4, 6, 7, 8, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 28, 29, 30, 37, 39, 40, 41, 47, 57, 60, 63, 65, 67, 68, 70, 71, 73, 75, 80, 82, 83, 84, 86, 89, 94, 95, 96, 98, 102, 103, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 115, 117, 118, 119, 120, 122, 123, 124, 129, 131, 135, 136, 137, 139, 143, 146, 149, 153, 154, 155, 156, 157,158, 161, 162

«Ні» – 2, 3, 5, 23, 25, 32, 38, 44, 45, 49, 52, 53, 54, 55, 58, 62, 66, 87, 105, 127, 132, 134, 140

**Комунікативні особливості (КО)**

«Так» – 9, 24, 27, 33, 46, 61, 64, 81. 88, 90, 99, 104, 106, 1 14, 121, 126, 133, 142, 151, 152

«Ні» – 26, 34, 35, 48, 74, 85, 107, 130, 144, 147, 159

**Моральна нормативність (МН)**

«Так» – 14, 22, 36, 42, 50, 56, 59, 72, 77, 79, 91, 93, 125, 141, 145, 150, 164, 165

«Ні» – 13, 76, 97, 100, 160, 163.

**Продовження Додатку Б**

Таблиця Б.1

**Переклад сирих балів у стени**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Група** | **Стени** |  | | | |
| **АЗ** | **НПС** | **КО** | **МН** |
| **Низька** | **1** | 104 и > | 68 и > | 25 и > | 18 и > |
| **2** | 103-87 | 67-52 | 24-22 | 17-16 |
| **3** | 86-72 | 51-41 | 21-19 | 15-14 |
| **Задовільна** | **4** | 71-57 | 40-30 | 18-16 | 13-12 |
| **5** | 56-43 | 29-20 | 15-14 | 11-10 |
| **6** | 42-36 | 19-15 | 13-12 | 9 |
| **Нормальна і висока** | **7** | 35-29 | 14-10 | 11-10 | 8-7 |
| **8** | 28-23 | 9-8 | 9 – 8 | 6 |
| **9** | 22-19 | 7-6 | 7 – 6 | 5 |
| **10** | 18 и < | 5 и < | 5 и < | 4 и < |

Таблиця Б.2

**Адаптивні здібності**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Найменування шкали** | **Рівень розвитку якостей** | |
| **Нижче за середній (1-3 стена)** | **Вище за середній(7-10 стенів)** |
| **НПС** | Низький рівень поведінкової регуляції, певна схильність до нервово-психічних зривів, відсутність адекватності самооцінки і реального сприйняття дійсності. | Високий рівень нервово-психічної стійкості і поведінкової регуляції, висока адекватна самооцінка і реальне сприйняття дійсності. |
| **КО** | Низький рівень розвитку комунікативних здібностей, утруднення в побудові контактів з оточенням, прояв агресивності, підвищена конфліктність. | Високий рівень розвитку комунікативних здібностей, легко встановлює стосунки товаришами по службі, що оточують, не конфліктний. |
| **МН** | Не може адекватно оцінити своє місце і роль в колективі, не прагне дотримуватися загальноприйнятих норм поведінки. | Реально оцінює свою роль в колективі, орієнтується на дотримання загальноприйнятих норм поведінки. |

**Додаток В**

**Методика з оцінки поведінкових стратегій і моделей долаючої поведінки Г. С. Никифорова**

Інструкція: Вам пропонуються 54 твердження відносно поведінки в напружених (стресових) ситуаціях. Оцініть за 5-бальною шкалою, як ви зазвичай поступаєте в даних випадках. Поставте цифру від 1 до 5, яка найбільш відповідає вашим діям. Якщо твердження повністю описує ваші дії або переживання, то поряд з номером питання поставте «5» (відповідь – так, цілком вірно), «4» – (швидше так (частіше так)), «3» – (не знаю), «2» – (швидше ні, чим так). Якщо твердження зовсім не підходить до вас, тоді поставте 1 (відповідь – ні, це зовсім не так).

Тестовий матеріал до методики з оцінки поведінкових стратегій і моделей долаючої поведінки

1. У будь-яких складних ситуаціях ви не здаєтеся.

2. Ви об’єднуєтеся з іншими людьми, щоб разом вирішити ситуацію.

3. Ви радитеся з друзями або близькими про те, що б вони зробили, опинившись у вашому положенні.

4. Ви завжди дуже ретельно зважуєте можливі варіанти рішень (краще бути обережним, чим піддавати себе ризику).

5. Ви покладаєтеся на свою інтуїцію.

6. Як правило, ви відкладаєте вирішення виниклої проблеми в надії, що вона вирішиться сама.

7. Ви намагаєтеся тримати усе під контролем, хоча і не показуєте цього іншим.

8. Ви вважаєте, що іноді необхідно діяти так швидко і рішуче, щоб застати інших зненацька.

9. Вирішуючи неприємні проблеми, ви часто виходите з себе і можете наламати немало дрів.

**Продовження Додатку В**

10. Коли хто-небудь з близьких поступає з вами несправедливо, ви намагаєтеся поводитися так, щоб вони не відчули, що ви засмучені або ображені.

11. Ви намагаєтеся допомогти іншим при рішенні ваших загальних проблем.

12. Ви не соромитеся при необхідності звертатися до інших людей по допомогу або підтримку.

13. Без необхідності ви не викладаєтеся повністю, вважаючи за краще економити свої сили.

14. Ви часто дивуєтеся, що найбільш правильним є те рішення, яке першим прийшло в голову.

15. Ви іноді вважаєте за краще зайнятися чим завгодно, аби забути про неприємну справу, яку треба робити.

16. Для досягнення своїх цілей вам часто доводиться підігравати іншим або підлаштовуватися під інших людей (дещо «кривити душею»).

17. У певних ситуаціях ви ставите свої особисті інтереси над усе, навіть якщо це піде на шкоду іншим.

18. Як правило перешкоди для вирішення ваших проблем або досягнення бажаного сильно виводять вас з себе.

19. Ви вважаєте, що в складній ситуації краще діяти самостійно, чим чекати, коли її вирішуватимуть інші.

20. Знаходячись у важкій ситуації, ви роздумуєте про те, як поступили б в цьому випадку інші люди.

21. У скрутні хвилини для вас дуже важлива емоційна підтримка близьких людей.

22. Вважаєте, що в усіх випадках краще «сім і більше разів відміряти, перш ніж відрізувати».

23. Ви часто програєте, бо не покладаєтеся на свої передчуття.

**Продовження Додатку В**

24. Ви не витрачаєте свою енергію на вирішення того, що, можливо, вирішиться само по собі.

25. Ви дозволяєте іншим людям думати, що вони можуть вплинути на вас, але насправді ви нікому не дозволяєте маніпулювати собою.

26. Ви вважаєте, що корисно демонструвати свою владу і перевагу для зміцнення власного авторитету.

27. Вас можна назвати запальною людиною.

28. Вам буває досить важко відповісти відмовою на чиї-небудь вимоги або прохання.

29. Ви вважаєте, що в критичних ситуаціях краще діяти спільно з іншими.

30. Ви вважаєте, що на душі може стати легше, якщо поділитися з іншими своїми переживаннями.

31. Ви нічого не приймаєте на віру, оскільки вважаєте, що у будь-якій ситуації можуть бути «підводні камені».

32. Ваша інтуїція вас ніколи не підводить.

33. У конфліктній ситуації ви переконуєте себе і інших, що проблема «не коштує і виїденого яйця».

34. Іноді вам доводиться трохи маніпулювати людьми (вирішувати свої проблеми, незважаючи на інтереси інших).

35. Буває дуже вигідно поставити іншу людину в невміле і залежне положення.

36. Ви вважаєте, що краще рішуче і швидко дати відсіч тим, хто не згоден з вашою думкою, чим «тягнути кота за хвіст».

37. Ви легко і спокійно можете захистити себе від несправедливих дій з боку інших; у разі потреби сказати «ні» в ситуації емоційного тиску.

38. Ви вважаєте, що спілкування з іншими людьми збагачує ваш життєвий досвід.

**Продовження Додатку В**

39. Ви вважаєте що підтримка інших людей дуже допомагає вам у важких ситуаціях.

40. У важких ситуаціях ви довго готуєтеся і вважаєте за краще спочатку заспокоїтися, а потім вже діяти.

41. У складних ситуаціях краще наслідувати перший імпульс, чим довго зважувати можливі варіанти.

42. По можливості уникаєте рішучих дій, що вимагають великої напруженості і відповідальності за наслідки.

43. Для досягнення своїх заповітних цілей можна йти на компроміси.

44. Ви шукаєте слабкості інших людей і використовуєте їх зі своєю вигодою.

45. Грубість і дурість інших людей часто виводять вас з себе.

46. Ви відчуваєте незручність, коли вас хвалять або говорять компліменти.

47. Ви вважаєте, що спільні зусилля з іншими принесуть більше користі у будь-яких ситуаціях (при рішенні будь-яких завдань).

48. Ви упевнені, що у важких ситуаціях ви завжди знайдете розуміння і співчуття з боку близьких людей.

49. Ви вважаєте що в усіх випадках треба наслідувати принцип «тихіше їдеш, далі будеш».

50. Дія під впливом першого пориву завжди гірша, ніж тверезий розрахунок.

51. У конфліктних ситуаціях ви вважаєте за краще дозволити іншим зайнятися вирішенням проблеми.

52. Ви вважаєте, що хитрістю можна добитися порою більше, ніж діючи безпосередньо.

53. Мета виправдовує засіб.

54. У значимих і конфліктних ситуаціях ви буваєте агресивні.

**Продовження Додатку В**

Таблица В.1

**«Ключ» до методики** **з оцінки поведінкових стратегій і моделей долаючої поведінки Г. С. Никифорова**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Шкали** **виміру** | **Номери тверджень** |
| **1** | Асертивні дії | 1, 10, 19, 28, 37, 46 |
| **2** | Вступ в соціальний контакт | 2, 11, 20, 29, 38, 47 |
| **3** | Пошук соціальної підтримки | 3, 12, 21, 30, 39, 48 |
| **4** | Обережні дії | 4, 13, 22, 31, 40, 49 |
| **5** | Імпульсивні дії | 5, 14, 23, 32, 41, 50 |
| **6** | Уникнення | 6, 15, 24, 33, 42, 51 |
| **7** | Маніпулятивні (непрямі) дії | 7, 16, 25, 34, 43, 52 |
| **8** | Асоціальні дії | 8, 17, 26, 35, 44, 53 |
| **9** | Агресивні дії | 9, 18, 27, 36, 45, 54 |

**Додаток Г**

Таблиця Г.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Результати дослідження за методикою (САМОАЛ)№ респондента** | **Шкали вимірювання (в %)** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Орієнтація в часі** | | **Погдяд на природу людини** | | **Гнучкість у**  **спілкуванні** | | **Потреба в пізнанні** | | **Креативність** | | **Автономність** | **Спонтанність** | | **Саморозуміння** | | **Аутосимпатія** | | **Контактність** | | **Цінності** | | **Загальне прагнення**  **до самоактуалізації**  **(СІ)** | |
| **1** | 60 | | 50 | | 50 | | 60 | | 60 | | 46,7 | 46,7 | | 50 | | 53,3 | | 50 | | 60 | | 53,3 | |
| **2** | 60 | | 70 | | 60 | | 60 | | 60 | | 46,7 | 46,7 | | 50 | | 53,3 | | 60 | | 60 | | 57,1 | |
| **3** | 50 | | 50 | | 50 | | 50 | | 46,7 | | 53,3 | 46,7 | | 50 | | 53,3 | | 50 | | 46,7 | | 49,7 | |
| **4** | 50 | | 50 | | 50 | | 50 | | 46,7 | | 60 | 60 | | 60 | | 60 | | 50 | | 53,3 | | 53,6 | |
| **5** | 50 | | 40 | | 40 | | 50 | | 46,7 | | 46,7 | 46,7 | | 50 | | 53,3 | | 40 | | 46,7 | | 46,4 | |
| **6** | 60 | | 60 | | 60 | | 60 | | 60 | | 46,7 | 46,7 | | 50 | | 53,3 | | 60 | | 60 | | 56,1 | |
| **7** | 50 | | 50 | | 50 | | 50 | | 46,7 | | 60 | 60 | | 60 | | 60 | | 50 | | 53,3 | | 53,6 | |
| **8** | 50 | | 40 | | 40 | | 50 | | 46,7 | | 53,3 | 46,7 | | 50 | | 53,5 | | 40 | | 46,7 | | 47 | |
| **9** | 50 | | 40 | | 40 | | 50 | | 46,7 | | 40 | 40 | | 40 | | 40 | | 40 | | 46,7 | | 43 | |
| **10** | 60 | | 50 | | 50 | | 60 | | 60 | | 46,7 | 46,7 | | 50 | | 53,5 | | 50 | | 60 | | 53,4 | |
| **11** | 60 | | 60 | | 60 | | 60 | | 60 | | 53,3 | 46,7 | | 50 | | 46,7 | | 60 | | 60 | | 56,1 | |
| **12** | 50 | | 50 | | 50 | | 50 | | 53,3 | | 66,7 | 60 | | 60 | | 60 | | 50 | | 53,3 | | 54,8 | |
| **13** | 50 | | 60 | | 60 | | 50 | | 46,7 | | 46,7 | 46,7 | | 50 | | 53,3 | | 60 | | 53,3 | | 52,4 | |
| **14** | 50 | | 60 | | 60 | | 50 | | 46,7 | | 53,3 | 46,7 | | 50 | | 53,5 | | 60 | | 46,7 | | 52,4 | |
| **15** | 50 | | 50 | | 50 | | 50 | | 53,3 | | 66,7 | 60 | | 60 | | 60 | | 50 | | 53,3 | | 54,8 | |
| **16** | 50 | | 40 | | 40 | | 50 | | 46,7 | | 40 | 40 | | 40 | | 40 | | 40 | | 46,7 | | 43 | |
| **17** | 50 | | 50 | | 50 | | 50 | | 46,7 | | 53,3 | 53,3 | | 50 | | 53,3 | | 50 | | 46,7 | | 50,3 | |
| **18** | 50 | | 50 | | 50 | | 50 | | 46,7 | | 60 | 60 | | 60 | | 60 | | 50 | | 53,3 | | 53,6 | |
| **19** | 50 | | 50 | | 50 | | 50 | | 53,3 | | 60 | 60 | | 60 | | 60 | | 50 | | 53,3 | | 54,2 | |
| **20** | 50 | | 40 | | 40 | | 50 | | 46,7 | | 53,3 | 53,3 | | 50 | | 53,3 | | 40 | | 53,3 | | 48,2 | |
| **21** | 50 | | 40 | | 40 | | 50 | | 46,7 | | 40 | 40 | | 40 | | 40 | | 40 | | 53,3 | | 43,6 | |
| **22** | 50 | | 40 | | 40 | | 50 | | 46,7 | | 40 | 40 | | 40 | | 33,3 | | 40 | | 53,3 | | 43 | |
| **23** | 50 | | 50 | | 50 | | 50 | | 53,3 | | 46,7 | 46,7 | | 50 | | 46,7 | | 50 | | 53,3 | | 49,7 | |
| **24** | 50 | | 50 | | 50 | | 50 | | 46,7 | | 60 | 60 | | 60 | | 60 | | 50 | | 46,7 | | 53 | |
| **25** | 50 | | 50 | | 50 | | 50 | | 53,3 | | 53,3 | 46,7 | | 50 | | 53,3 | | 50 | | 53,3 | | 50,9 | |
| **26** | 50 | | 50 | | 50 | | 50 | | 46,7 | | 46,7 | 46,7 | | 50 | | 46,7 | | 50 | | 53,3 | | 49,1 | |
| **27** | | 50 | | 50 | 50 | 50 | | 53,3 | | 66,7 | | | 60 | | 60 | | 60 | | 50 | | 53,3 | 54,8 |
| **28** | | 60 | | 50 | 50 | 60 | | 60 | | 53,3 | | | 53,3 | | 50 | | 53,3 | | 50 | | 60 | 54,5 |
| **29** | | 50 | | 40 | 40 | 50 | | 46,7 | | 53,3 | | | 53,3 | | 50 | | 53,3 | | 40 | | 53,3 | 48,2 |
| **30** | | 50 | | 50 | 50 | 50 | | 46,7 | | 60 | | | 60 | | 60 | | 60 | | 50 | | 53,3 | 53,6 |

**Продовження Додатку Г**

Таблиця Г.1

**Результати дослідження за методикою**

**А. Г. Маклакова і С. В. Чермяніна**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ респондента** | **Шкали вимірювання** | | | | **Респонденти** | **Шкали вимірювання** | | | |
| **(в балах)** | | | **(бали/**  **стени)** | **(в балах)** | | | **(бали/**  **стени)** |
| **Нервово-психічна**  **стійкість (НПС)** | **Комунікативні**  **особливості (КО)** | **Моральна нормативність (МН)** | **Адаптивні здібності (АЗ)** | **Нервово-психічна**  **стійкість (НПС)** | **Комунікативні**  **особливості (КО)** | **Моральна нормативність (МН)** | **Адаптивні здібності (АЗ)** |
| **1** | 19 | 15 | 8 | 42 / 6 | **26** | 28 | 16 | 11 | 55 / 5 |
| **2** | 16 | 8 | 7 | 31 / 7 | **27** | 10 | 12 | 9 | 31 / 7 |
| **3** | 29 | 16 | 11 | 56 / 5 | **28** | 19 | 14 | 7 | 40 / 6 |
| **4** | 11 | 12 | 9 | 32 / 7 | **29** | 32 | 21 | 12 | 65 / 4 |
| **5** | 31 | 20 | 12 | 63 / 4 | **30** | 12 | 13 | 10 | 35 / 7 |
| **6** | 17 | 9 | 7 | 33 / 7 |
| **7** | 12 | 13 | 10 | 35 / 7 |
| **8** | 30 | 19 | 12 | 61 / 4 |
| **9** | 47 | 23 | 12 | 82 / 3 |
| **10** | 20 | 15 | 8 | 43 / 5 |
| **11** | 17 | 9 | 7 | 33 / 7 |
| **12** | 9 | 12 | 9 | 30 / 7 |
| **13** | 25 | 11 | 10 | 46 / 5 |
| **14** | 24 | 10 | 10 | 44 / 5 |
| **15** | 9 | 12 | 9 | 30 / 7 |
| **16** | 48 | 23 | 12 | 83 / 3 |
| **17** | 28 | 16 | 11 | 55 / 5 |
| **18** | 11 | 12 | 9 | 32 / 7 |
| **19** | 11 | 12 | 10 | 33 / 7 |
| **20** | 29 | 19 | 11 | 59 / 4 |
| **21** | 45 | 21 | 12 | 78 / 3 |
| **22** | 47 | 22 | 13 | 82 / 3 |
| **23** | 29 | 17 | 11 | 57 / 4 |
| **24** | 13 | 14 | 10 | 37 / 6 |
| **25** | 27 | 15 | 10 | 52 / 5 |

**Продовження Додатку Г**

Таблиця Г.1

**Результати дослідження за методикою «Адаптивність»**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Асертивні дії** | | **Вступ**  **в соціальний контакт** | | **Пошук**  **соціальної підтримки** | | **Обережні дії** | **Імпульсивні**  **дії** | **Уникнення** | **Маніпулятивні (непрямі)**  **дії** | | **Асоціальні**  **дії** | | **Агресивні**  **дії** |
| **1** | 70 | | 70 | | 73,3 | | 46,7 | 56,7 | 43,3 | 66,7 | | 43,3 | | 60 |
| **2** | 80 | | 80 | | 83,3 | | 46,7 | 43,3 | 40 | 76,7 | | 43,3 | | 46,7 |
| **3** | 63,3 | | 60 | | 63,3 | | 70 | 66,7 | 73,3 | 60 | | 66,7 | | 70 |
| **4** | 73,3 | | 66,7 | | 70 | | 53,3 | 43,3 | 50 | 63,3 | | 46,7 | | 46,7 |
| **5** | 56,7 | | 53,3 | | 50 | | 83,3 | 73,3 | 86,7 | 56,7 | | 70 | | 73,3 |
| **6** | 80 | | 83,3 | | 83,3 | | 50 | 46,7 | 46,7 | 73,3 | | 46,7 | | 46,7 |
| **7** | 66,7 | | 66,7 | | 73,3 | | 60 | 46,7 | 56,7 | 66,7 | | 53,3 | | 46,7 |
| **8** | 56,7 | | 56,7 | | 60 | | 80 | 70 | 83,3 | 56,7 | | 70 | | 73,3 |
| **9** | 46,7 | | 50 | | 43,7 | | 83,3 | 63,3 | 86,7 | 53,3 | | 76,7 | | 66,7 |
| **10** | 70 | | 70 | | 70 | | 46,7 | 53,3 | 46,7 | 70 | | 40 | | 56,7 |
| **11** | 80 | | 83,3 | | 80 | | 46,7 | 46,7 | 40 | 73,3 | | 43,3 | | 50 |
| **12** | 70 | | 73,3 | | 76,7 | | 53,3 | 40 | 53,3 | 70 | | 50 | | 43,3 |
| **13** | 80 | | 83,3 | | 80 | | 50 | 53,3 | 46,7 | 66,7 | | 56,7 | | 53,3 |
| **14** | 80 | | 80 | | 83,3 | | 53,3 | 53,3 | 50 | 63,3 | | 53,3 | | 56,7 |
| **15** | 73,3 | | 70 | | 70 | | 50 | 40 | 50 | 73,3 | | 46,7 | | 43,3 |
| **16** | 43,3 | | 46,7 | | 50 | | 80 | 66,7 | 83,3 | 50 | | 76,7 | | 70 |
| **17** | 66,7 | | 63,3 | | 63,3 | | 66,7 | 56,7 | 70 | 63,3 | | 60 | | 60 |
| **18** | 66,7 | | 63,3 | | 70 | | 56,7 | 46,7 | 53,3 | 70 | | 53,3 | | 46,7 |
| **19** | 70 | | 73,3 | | 66,7 | | 56,6 | 43,3 | 50 | 66,7 | | 50 | | 46,7 |
| **20** | 63,3 | | 53,3 | | 56,7 | | 76,7 | 70 | 80 | 60 | | 70 | | 70 |
| **21** | 50 | | 53,3 | | 50 | | 76,7 | 60 | 80 | 53,3 | | 73,3 | | 60 |
| **22** | 43,3 | | 50 | | 43,7 | | 80 | 63,3 | 86,7 | 50 | | 70 | | 66,7 |
| **23** | 60 | | 63,3 | | 60 | | 73,3 | 70 | 76,7 | 60 | | 70 | | 73,3 |
| **24** | 66,7 | | 70 | | 70 | | 63,3 | 46,7 | 60 | 66,7 | | 53,3 | | 50 |
| **25** | 70 | | 66,7 | | 63,3 | | 60 | 56,7 | 60 | 63,3 | | 60 | | 60 |
| **26** | 60 | | 63,3 | | 66,7 | | 66,7 | 63,3 | 70 | 60 | | 63,3 | | 66,7 |
| **27** | 73,3 | | 76,7 | | 70 | | 53,3 | 43,3 | 50 | 70 | | 46,7 | | 46,7 |
| **28** | 73,3 | | 73,3 | | 76,7 | | 50 | 50 | 50 | 73,3 | | 36,7 | | 53,3 |
| **29** | | 50 | | 53,3 | | 53,3 | 83,3 | 73,3 | 83,3 | 56,7 | 73,3 | | 76,7 | |
| **30** | | 66,7 | | 70 | | 73,3 | 60 | 46,7 | 63,3 | 70 | 53,3 | | 46,7 | |

**Додаток Д**

О. В. Евтихов у роботі «Практика психологического тренинга» надає правила тренінгової групи при проведені інтерактивних заходів [26].

1. Закон «00».

2. Закон мікрофона.

3. Закон активності говорить: «Ви маєте право не брати участь в будь-якій вправі. Це не означає, що хтось не може виконати завдання, це означає, що людина просто хоче поспостерігати зі сторони. Заздалегідь повідомте про свій намір групі. Але слід врахувати: якщо з роботи групи вибуває хоча б один учасник, це впливає на активність всієї групи».

4. Закон «Я-висловлювання».

5. Закон тактовного і доброзичливого ставлення до всіх учасників групи 6. Закон імені.

7. Закон ввічливості.

8. Закон «Тут і зараз».

9. Закон конфіденційності.

10. Закон пропозицій [26].