

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет управління персоналом, соціології та психології
Кафедра педагогіки та психології**

Освітньо-професійна програма «Економічна та соціальна психологія»

Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність 053 Психологія

Форма навчання: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему: **«Особистісні чинники поведінки студентів у групі»**

здобувачки: Рибидайло Катерини Дмитрівни

Науковий керівник: Колесніченко Л.А.

**Робота допущена до захисту перед Екзаменаційною комісією (ЕК) з атестації
здобувачів вищої освіти**

Завідувачка кафедри: _____

(науковий ступінь, учене звання, (ім'я, прізвище)

_____ (підпис)

Київ 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ОСОБИСТІСНИХ ЧИННИКІВ ПОВЕДІНКИ В ГРУПІ.....	6
1.1. Аналіз підходів до вивчення сутності та особливостей поведінки особистості	6
1.2. Визначення чинників, що впливають на поведінку особистості в групі.....	13
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНИХ ЧИННИКІВ ПОВЕДІНКИ СТУДЕНТІВ У ГРУПІ.....	31
2.1. Організація емпіричного дослідження та опис психодіагностичних методик.....	31
2.2. Аналіз отриманих результатів	36
2.3. Характеристика результатів дисперсійного аналізу	49
ВИСНОВКИ.....	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	69
ДОДАТКИ.....	72

ВСТУП

Актуальність дослідження.

Вивчення особистісних чинників поведінки студентів у групах є дуже важливим, бо їх визначення має важливе значення у розумінні їх ролі у формування міжособистісних відносин, створені загальної атмосфери в групі і ефективності навчального процесу. Розуміння і вивчення цих чинників не тільки допомагає розвивати таланти зі здатністю співпрацювати, творчо мислити та досягати спільних цілей, але й розкриває важливість соціальних та особистісних аспектів у груповому контексті. Студенти можуть виявляти різні риси темпераменту та характеру, комунікативні навички та інші властивості, які можуть впливати на сприйняття та взаємодію в групі. Розуміння соціального контексту дозволяє враховувати різноманітність індивідуальних досвідів та переконань, створюючи простір для взаєморозуміння та сприяючи взаємовідносинам в групі. Особистісні чинники, такі як характер, стиль спілкування, рівень самооцінки та владарювання емоціями, формують унікальність кожного учасника групи. Індивіди можуть виявляти різні стратегії взаємодії, сприйняття лідерства та виконання ролей у групі відповідно до своїх особистісних особливостей. Розуміння цих факторів дозволяє створити гармонійне середовище, враховуючи індивідуальні схильності та потреби, що сприяє покращенню співпраці та досягненню групових цілей.

Вивчення особистісних факторів, що впливають на групову поведінку студентів має важливе практичне значення в психології. Розуміння того, як особистісні риси, впевненість у собі, ставлення однолітків і особистісні уподобання впливають на групову динаміку, може покращити групову комунікацію та співпрацю. Результати таких досліджень можуть бути використані для розробки навчальних програм, спрямованих на підвищення ефективності команди та сприяння розвитку успішних спільнот.

Проблемою дослідження чинників поведінки в групі займалися такі зарубіжні вчені, як К.Левін, який вивчав питання групової динаміки, соціальної перцепції, мотивацію досягнення успіху та уникнення невдач; Б.Ф.Скіннер, який

вніс величезний вклад у розвиток і розуміння сутності поведінки, розробив теорію оперантного навчання; С.Мілгрем, який вивчав питання підпорядковування авторитету в групі, Р.М.Белбін, розробивший теоретичну модель ролей у команді, Т.Лірі з вченням про міжособистісні стосунки у малих групах, В.Стефенсон, який вивчав поведінку людини і розробив теорію комунікації. Видатним українським вченим є Г. С. Костюк, який вивчав становлення особистості, характеристики факторів і стадій цих процесів; який вплив має активність суб'єкта і зовнішні фактори впливу.

У сучасному світі, де незаангажоване спілкування та співпраця в групах стали основними навичками в багатьох сферах життя. Це особливо корисно у вищій освіті, де співпраця, проекти та командна робота стають ключовими компонентами процесу навчання. Такі дослідження можуть також відображати важливі тенденції у формуванні самоідентичності студентів, динаміці взаємодії та стилях вирішення групових конфліктів.

Все вище окреслене вплинуло на вибір теми нашого дослідження: **«Особистісні чинники поведінки студентів у групі».**

Об'єкт дослідження – особливості поведінки особистості в групі.

Предмет дослідження – особистісні чинники поведінки студентів у групі.

Мета даного дослідження полягає у визначенні особливостей зв'язку між особистісними властивостями студентів і їхньою поведінкою у групі.

Завдання дослідження:

1. Здійснити теоретичний аналіз наукової літератури щодо підходів до розуміння сутності поведінки та визначення особистісних чинників поведінки у групі.
2. Здійснити емпіричне дослідження особливостей особистості студентів, а саме: типів темпераменту та характеру; нарцисизму, самооцінки та тенденцій поведінки студентів в групі і особливостей поведінки студентів в трьох основних сферах міжособистісних потреб: «включення», «контролю й «афекту».

3. Визначити особливості зв'язку між особистісними властивостями студентів і їхньою поведінкою у групі.

Методи дослідження:

- *теоретичні*: теоретичний аналіз наукової психологічної літератури та інтернет-джерел; аналіз, узагальнення, інтерпретація, синтез і порівняння поданого матеріалу.
- *емпіричні*: дослідження проводилося за допомогою таких психодіагностичних методик: «Методика “Q - сортування» В. Стефансона, «Опитувальник міжособистісних стосунків FIRO-B» В. Шутца (в адаптації О. О. Рукавішнікова), «Методика дослідження акцентуації особистості» Х. Шмішека, Шкала самооцінки (RSES) М. Розенберга, Коротка версія опитувальника нарцисизму (NPI-14) автори Д. Р. Амес, П. Роуз, П. Андерсон (в адаптації Н. І. Пилат, О. М. Сеник, І. С. Кривенко)
- *математико-статистичні*: відсотковий аналіз, однофакторний дисперсійний аналіз з використанням непараметричного критерію Краскела-Уоліса, процедура попарного порівняння за критерієм Двасс-Стіл-Крічлоу-Флігнера (W-критерій).

Практична значимість дослідження: отримані результати будуть корисними у розумінні того, які саме особистісні чинники визначають поведінку особистості в групі. Також їх можна буде використовувати при розробці рекомендацій та тренінгових програм щодо налагодження міжособистісних зв'язків і розвитку особистісних якостей задля ефективної взаємодії у групі.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ОСОБИСТІСНИХ ЧИННИКІВ ПОВЕДІНКИ У ГРУПІ

1.1. Аналіз підходів до вивчення сутності та особливостей поведінки особистості

Вивченням суті поведінки займались ще античні філософи. Вони хотіли пояснити, що впливає на активність поведінки людей і тварин. Демокріт висловлював думку про те, що активність тварин пов'язана із задоволенням потреб і називав потребу основною рушійною силою розвитку людського суспільства. Велику роль відігравала потреба “добрий стан духу”. Висловлювались думки про те, що, “добрий стан духу” – мета життя. Це той стан, за якого душа живе безтурботно і спокійно. Спираючись на учення Платона, потреби, потяги і пристрасті утворюють “пристрасну”, або “низьку”, душу, яка схожа на стадо і потребує нагляду з боку “розумної і благородної душі”. Арістотель пояснював механізми поведінки людини в трактаті “Про душу”: “Душа є ніби початок живих істот” , “душа є те, чим ми перш за все живемо, відчуваємо і думаємо...”. Душа ж, за словами Арістотеля, – це ентелехія. Ентелехія – це здійснення цілеспрямованого процесу, зумовленість через мету; тобто устремління живої істоти завжди пов'язані з метою, в якій у формі образу або думки представлений об'єкт, що має для організму корисне або шкідливе значення. З іншого боку, потяги визначаються потребами і пов'язаними з ними почуттями вдоволення і невдоволення, функція яких полягає у тому, щоб повідомляти і оцінювати придатність або непридатність об'єкта для життєдіяльності. Відповідно, будь-який вольовий рух та емоційний стан, що визначає активність людини, мають природне підґрунтя.

Сутність поведінки людини прийнято розглядати на біологічному і соціальному рівнях. Поняття “поведінка” має багато значень, адже вона виступає предметом дослідження в багатьох науках, таких як психологія, соціологія, філософія та в інших. В соціології відрізняють поняття «соціальної поведінки» від

«поведінки» як такої. “Поведінка” трактується як співдіяння усіх живих істот із навколишнім середовищем, а “соціальна поведінка” вживається в сенсі поведінки людини, яка спочатку формується, потім розвивається і проявляється в умовах соціального життя, маючи соціально обумовлений характер. В рамках сучасної психології поняття «поведінка» описується як загальне поняття, яке включає всі реакції організму, які можна відслідкувати і виміряти – це дія, діяльність, процеси, рухи, реакції.

У психології, поняття "поведінка" визначається як зовнішні прояви організму, які можна спостерігати та вимірювати. Одне із класичних визначень надано Б. Ф. Скіннером, видатним американським психологом та представником поведінкової психології. Він розглядав поведінку як відповідь організму на зовнішні подразники (стимули) та визначав її через спостереження і вимірювання змін у зовнішньому середовищі, які спричиняються цією відповіддю. [3]

Одним із ключових представників біхевіоризму є Дж. Уотсон [15]. У 1913 р. він написав програмну статтю «Психологія з точки зору біхевіориста», де вперше використовується термін «біхевіоризм». Вчений зазначає, що це «особливий напрям у психології людини і тварин, наука про поведінку» [15, с. 33-34]. З точки зору біхевіоризму, справжнім предметом психології є поведінка людини від її появи на світ до її смерті. Поведінку можна досліджувати так само, як і об’єкти інших природничих наук, використовуючи при цьому загальнонаукові методи. Дж. Уотсон доводив, що реальним є лише те, за чим можна спостерігати, спираючись на погляди позитивістів. Ці спостереження можна уявити у вигляді схеми «С – Р», де «С» – стимул, а «Р» – реакція. Порівнюючи психологію поведінки з іншими природничими науками, Дж Уотсон вказував на те, що біхевіоризм досліджує на основі багаторазово перевірених дослідів тільки стимули та реакції на них. Біхевіоризм досліджує складні реакції (сукупність простих реакцій), які можна назвати вчинками або пристосуваннями. Окрім того, усі реакції є інстинктами (вродженими) або навичками (набутими). На думку Дж. Уотсона, людське суспільство засноване на впевненості у тому, що дії людини можуть бути

передбачені, і, що можуть бути такі ситуації, які приведуть до визначених типів поведінки (типів реакцій, характерних для індивідів, котрі живуть у даному суспільстві).

У творі "The Behavior of Organisms: An Experimental Analysis," Б. Ф. Скіннер описує бази поведінкової психології та експериментальні підходи до вивчення поведінки. Він визначає поведінку як зовнішню реакцію організму на стимули, що оточують його. За його думкою, можна докладно аналізувати та передбачити поведінку, зосереджуючись на зовнішніх умовах та стимулах, які впливають на поведінку.

Скіннер вважав, що основним методом вивчення поведінки є експеримент, де застосовуються конкретні стимули для вивчення змін у поведінці. Він вперше впровадив поняття умовленої рефлексної дії та навчання на прикладі свого відомого дослідження з покладанням тварин, яке дозволило йому довести можливість формування та модифікації поведінки через взаємодію із середовищем.

Важливою концепцією, запропонованою Скіннером, є поняття підкріплення, яке визначає збільшення ймовірності того, що певна поведінка повториться в майбутньому внаслідок нагороди або покарання. Ця ідея стала основою для подальших теорій в області вивчення поведінки та формування навичок.

У загальних рисах ми можемо сказати, що хороші наслідки та винагорода посилюють поведінку. Однак Скіннер уникає таких слів, як винагорода через їх психологічні наслідки, вважаючи за краще замість цього використовувати технічний термін підкріплення, яке буває позитивне і негативне. **Позитивне підкріплення** передбачає застосування або введення сприятливого наслідку до відповіді. Наприклад, коли дитина прибирає свою кімнату, він отримує частину грошей в якості допомоги. Реакція прибирання приміщення призводить до застосування відчутного підсилювача: грошей. **Негативне підкріплення** передбачає видалення **аверсивного** або **шкідливого** подразника.

При **негативному покаранні** знімаються **сприятливі подразники**. Наприклад, дитина, яка погано поводить, отримує тайм-аут, таким чином вилучаються іграшки, смаколики тощо. Інші поширені приклади негативного покарання обґрунтовуються або втрачають привілеї (наприклад, телебачення чи відеоігри). Знову ж таки, в позитивному покаранні відповідь (неправильна поведінка) призводить до застосування аверсивного подразника, тоді як при негативному покаранні невідповідна поведінка призводить до зняття сприятливих наслідків (втрата привілеїв). Однією з найпоширеніших помилок, яку роблять студенти психології, є плутати негативне підкріплення з покаранням. Це зрозуміло, через вживання слова «негативний». Тому важливо спочатку визначити, чи є наслідком підкріплювач чи каратель. Потім визначте, чи є підсилювач позитивним або негативним, або каратель позитивний або негативний. Також прийнято вважати, що покарання не настільки ефективно, як підкріплення, і більш складно точно контролювати причинно-наслідковий зв'язок [25]. Частково це пов'язано з **дискримінаційними подразниками**, які сигналізують про непередбачені обставини, які можуть діяти в даний момент часу. Крім того, завжди існує імовірність того, що покарання може переступити межу в зловживання (фізичне та/або емоційне).

Хоча принципи підкріплення можуть здатися відносно простими, вони можуть призвести до складної поведінки. Складну поведінку можна розвинути за допомогою оперантного навчіння через процес **формування**. Формування передбачає посилення ланцюгів поведінки в певній послідовності, причому кожна зміна є відносно невеликою і, отже, відносно простою. Як результат, складну поведінку можна пояснити з точки зору формування низки простих змін у поведінці. Спираючись на принципи оперантного навчіння, Скіннер приступив до вирішення всього спектру поведінки людини, включаючи розвиток особистості, освіту, мову, психічні захворювання та психотерапію, і навіть природу самого суспільства.

Скіннер визнав, що багато людей вважають образливим припустити, що поведінку людини можна зрозуміти та передбачити з точки зору стимулів навколишнього середовища та їх наслідків. Тим не менш, Скіннер поставився до наукового підходу дуже серйозно, і він знав, що наука - це не просто визначення сукупності фактів або принципів. Скіннер зосередився на «**причинних**» і «**наслідкових**» стосунках в поведінці. Якщо ми зможемо виявити та проаналізувати причини, ми можемо передбачити поведінку; якщо ми можемо маніпулювати причинами, то ми можемо контролювати поведінку [25]. Скіннер вважав, що концентрація на поведінці, яку можна спостерігати, більш пряма і практична. Скіннер вважав, що терміни «я» і «особистість» - це просто способи, за допомогою яких ми описуємо характерні моделі поведінки, якими займається індивід.

Таким чином, творчість Б. Ф. Скіннера виявилася ключовою для розвитку поведінкової психології, привертаючи увагу до зовнішніх факторів, що впливають на поведінку та покладаючи наголос на експериментальні методи вивчення цього явища. [25]

Альберт Бандура розробив популярну теорію навчання. А. Бандура стверджував, що нагороди і покарання не може бути достатньо, щоб навчити новій поведінці. Діти навчаються новій поведінці шляхом імітації моделі. Одним з проявів імітації виступає «ідентифікація» - це процес, під час якого особистість переймає почуття і думки.

А.Бандура розробив модель - тріаду взаємного детермінізму, в якій стверджується, що враховуючи те, що на поведінку впливає оточення, вона також виступає результатом діяльності людини, що означає, що люди здатні впливати на свою поведінку. Процес навчання не завжди здійснюється за рахунок підкріплення чи покарання. Люди також здатні вчитися на основі досвіду оточуючих людей. У соціально-когнітивній теорії присутнє положення про те, що нові форми поведінки можна набути без підкріплення ззовні. А.Бандура вважав, що багато що в поведінці, яку ми проявляємо, набувається за рахунок прикладу: ми спостерігаємо, що

роблять оточуючі, а потім повторюємо ці дії. Найбільш характерною рисою теорії А. Бандури є те, що він ставить акцент на навчанні через спостереження та приклад, а не на підкріпленні. А. Бандура описав способи, за допомогою яких люди набувають нових видів поведінки в умовах соціуму.

Способи навчіння по А. Бандурі.:

1. Навчання через спостереження або через моделювання. Етапи: активізація уваги, запам'ятовування, практика у виканні дій, спонування (бажання відтворювати дії).

2. Підкріплення в навчанні через спостереження. А.Бандура вказує на когнітивну орієнтацію підкріплення, аналізуючи його роль в навчанні через спостереження. На противагу думці Скіннера, А.Бандура вважав, що підкріплення ззовні рідко виступає у ролі автоматичного індикатора поведінки. Часто підкріплення виконує дві функції – спонукальну та інформативну. Люди можуть отримати користь від спостереження за діями інших так само, як зі свого власного досвіду. Ми регулярно спостерігаємо за діями оточуючих в різних ситуаціях, що називають непрямым підкріпленням.

3. Самопідкріплення. Спираючись на погляди соціально-когнітивної теорії, багато наших вчинків регулюються самостійно створеним підкріпленням. А.Бандура вважав, що в більшій мірі поведінка людини регулюється за допомогою підкріплення людиною самого себе. Самопідкріплення має місце тоді, коли людина ставить собі цілі, різноманітним чином заохочує себе до діяльності, обмежує себе в разі невдачі. Тут спрацьовує два «правила» - віра у власні сили сприяє успіхам, тоді як самокритика заважає успіхам (А. Бандура). [21]

Враховуючи обмеження, люди, які можуть проявляти велику кількість варіантів поведінки і здатні регулювати власну поведінку, відчують більшу свободу, ніж ті, чий особисті ресурси є обмеженими.

Узагальнюючи, можна сказати , що у даному пункті були розглянуті ключові підходи трьох визначних психологів - Б. Ф. Скіннера, А. Бандури та Дж. Б. Уотсона, до вивчення поведінки.

Джон Б. Уотсон зробив важливий внесок до поведінкової психології, зосереджуючись на експериментальному вивченні поведінки. Він акцентував увагу на вивченні поведінки через зовнішні стимули та реакції.

Б. Скіннер, представник поведінкової психології, вказав на важливість зовнішніх стимулів та посилень у формуванні поведінки. Його теорія описує вивчення поведінки через умовність та посилення, зосереджуючись на взаємодії індивіда з оточуючим середовищем.

Альберт Бандура, в рамках соціального когнітивного навчання, визначив важливість соціальної взаємодії та навчання через спостереження. Його теорія дозволяє зрозуміти, як індивід може навчатися, спостерігаючи інших, і як внутрішні фактори впливають на процес навчання та поведінку.

Узагальнюючи підходи цих вчених, можна визначити, що вони всі підкреслюють важливість зовнішніх факторів та взаємодії з оточуючим середовищем у формуванні поведінки. Вони допомагають розуміти, як індивіди навчаються, пристосовуються та взаємодіють з світом навколо них.

У контексті аналізу підходів до поведінки, вважаємо дуже важливими є ідеї В.А.Роменця, який вводить поняття «вчинок», як одиницю психічного та поведінки.

В.А. Роменець трактує поняття «вчинку» як "логічний осередок психічного", як найвищу форму душевно-духовної активності, наповнену для особистості конкретним життєвим сенсом. Вчинок за В.А. Роменцем це не будь-яке, а обов'язково високоморальне, відповідальне, вільне, спонтанійне та творче діяння. Це спосіб справжнього життя. В повноцінному виявленні вчинок, за В.А. Роменцем, завжди є водночас і акцією духовного розвитку індивіда, й творенням моральних цінностей. Учинок є істинною, справжньою творчістю нових форм і якостей психічного. [3]

Вчинкова дія, за визначенням В.А. Роменця, реалізується в два етапи-підготовчий, в якому людина готується до виконання вчинку, моделює вчинок і його можливі наслідки і безпосередньо-здійснення вчинку.[18]

1.2. Визначення чинників, що впливають на поведінку особистості в групі

Соціальна група – це група людей, які мають спільну соціальну ознаку й виконують суспільно важливу функцію в загальній системі суспільного поділу праці й діяльності.

Ян Щепанський окреслює соціальну групу як певну кількість осіб (не менше трьох), які пов'язані системою відносин, що регулюються соціальними інститутами, мають спільні цінності та певний принцип, що забезпечує їх відособлення від інших груп [10].

Глибоке розуміння поведінки людини у групі визначається різноманіттям наукових підходів, які досліджують цей складний феномен. В даному розділі ми присвяtimo увагу аналізу робіт видатних іноземних вчених, які внесли суттєвий внесок у вивчення групової динаміки та соціальної взаємодії.

Один із піонерів у цьому напрямі – Курт Левін, американський соціальний психолог. Він зробив важливий внесок у розуміння концепції "простору групи" та розгляду соціального поля, яке виникає при груповій взаємодії. Далі, Стенлі Мілгром, також американський соціальний психолог, провів революційні експерименти, що досліджували конформізм та підкорення авторитету в групі. Його дослідження стало класичними у вивченні впливу групи на індивіда. Мюррей Боурнс, інший видатний американський соціальний психолог, зосередив увагу на вивченні групової динаміки та взаємодії в організаційних структурах. Також слід відзначити Курта Глейнера, який працював над теорією розвитку груп та визначенням етапів їх формування. Г.М.Блумер в свою чергу є автором теорії соціального взаємодізму. Ерік Гофман вивчав взаємодію в рамках малих соціальних груп.

Т.Лірі – американський науковець, який займався вивченням питання міжособистісних стосунків, написав книгу «Рівні міжособистісної поведінки у групі», на основі якої був створений «Тест міжособистісних відносин». Методика Т.Лірі використовується для дослідження уявлень людини про себе і для вивчення особливостей міжособистісних стосунків у групах. За допомогою цієї методики

можливо визначити тип відносин, який переважає між людьми у малих групах. Виділяють 2 фактори: домінування-підпорядкування" і "дружелюбність-агресивність (ворожість)". Ці чинники визначають положення людини в міжособистісних взаєминах всередині групи. Т.Лірі виділяв такі види поведінки: адаптивна (низька/помірна), екстремальна і патологічна. Також за допомогою даної методики Т.Лірі визначається тип особистості, їх нараховується вісім, а саме: авторитарний, егоїстичний, агресивний, підозрілий, підпорядкований, залежний, доброзичливий, альтруїстичний. Методика «Тест міжособистісних відносин» Т.Лірі допомагає у дослідженні уявлень суб'єкта про себе й ідеальному "Я", а також для вивчення взаємовідносин в малих групах. З її допомогою виявляється переважаючий тип відносин до людей в самооцінці та взаємооцінці. [15]

Ці вчені вивчали різні аспекти групової динаміки, від конформізму та лідерства до структури груп та динаміки комунікації. В їхніх дослідженнях виявляється сутність соціальної взаємодії, що має ключове значення для розуміння та прогнозування поведінки індивіда у груповому середовищі. У цьому розділі ми розкриємо основні підходи цих вчених та відзначимо їхній внесок у формування сучасної соціально-психологічної картини групової взаємодії.

Соціальна взаємодія широко вивчається в соціології та психології. Людина – соціальна істота, а тому, щоб задовільнити свої потреби людина має встановлювати соціальні зв'язки, будувати взаємини, комунікувати і взаємодіяти з іншими. Протягом всього свого життя людина знаходиться серед людей і є пов'язаною з ними. Можна сказати, що соціальна взаємодія – це процес, під час якого особи здійснюють вплив на діяльність один одного, а також на думки, дії і вчинки, що зумовлено їхніми соціальними зв'язками в суспільній структурі. Соціальне життя вирізняється особливістю регулярної взаємодії індивідів та груп в межах соціальних угруповань.

Соціальна взаємодія – система взаємозумовлених соціальних дій, при чому дії одного індивіда або групи впливають на причини і наслідки дій інших. Соціальну взаємодію можна також назвати «інтеракцією».

Виділяють такі види соціальної взаємодії: - за кількістю суб'єктів взаємодії між двома людьми, між індивідом і групою, між групами; - за характером взаємовідносин суб'єктів взаємодії: солідарні (узгоджені) та антагоністичні (ворожі); - за терміном: короткочасні і довгочасні; - за наявністю (відсутністю) організованості: організовані та неорганізовані; - за усвідомленістю взаємодії: усвідомлені та неусвідомлені; - за «матеріальністю» обміну: інтелектуальні (ідейні), почуттєві (емоційні) та вольові. Існують два основних рівні дослідження соціальної взаємодії: - міжособова (основний фокус дослідження на мікрорівні); - інституційна інтеракція (на макрорівні суспільства).

Аналізом соціальної взаємодії займалися багато вчених, які розробили низку теорій на тему соціальної взаємодії, наприклад - теорія соціального обміну. Її автором є Дж. Хоманс, який розглядав соціальну взаємодію як складну структуру обмінів, спричинених засобами врівноваження винагород і затрат.

Дж. Хоманс вважав, що суб'єкти взаємодіють на основі отриманого досвіду. Базуючись на цьому він виділяє 4 принципи взаємодії: 1) чим більше винагороджувати певний тип поведінки, тим частіше він буде повторюватися; 2) якщо винагорода залежить від якихось умов, людина намагається відтворити їх; 3) якщо винагорода велика, людина здатна витратити більше зусиль для її отримання; 4) коли потреби людини близькі до насичення, вона докладатиме менше зусиль для їх задоволення. Спираючись на ці критерії, як вважав Дж. Хоманс, можна аналізувати навіть складні види взаємодії: відносини влади, переговорний процес, лідерство тощо. Найточніше пояснення присутнє в американській соціології. Роберт Парк - один із засновників чиказької школи соціальної екології виділив чотири види соціальної взаємодії: 1) змагання; 2) пристосування; 3) соціальний конфлікт та асиміляцію. Як вважав Р.Парк – суспільство відіграє найважливішу роль у соціальній взаємодії, що в свою чергу сприяє руйнуванню або зміцненню соціальних зв'язків. Наступна «Теорія символічного інтеракціонізму». Її сформулював американський філософ і соціолог Джордж Мід. Він у свою чергу заперечував, що поведінка людей – це пасивна реакція на винагороду чи покарання. Він розглядав вчинки людини як соціальну поведінку, базовану на взаємодії, в якій

людина може реагувати не тільки на дії, але й на наміри інших людей. Дж. Мід виділив два типи дій: незначущі і значущі. Щоб зрозуміти мотив дій людини потрібно поставити себе на її «місце». Взаємодія між людьми є постійним діалогом, під час якого вони мають змогу спостерігати, оцінювати і усвідомлювати наміри один одного та можуть на них реагувати. Наступна теорія - Етнометодологія. Етнометодологія тісно пов'язана з теорією символічного інтеракціонізму. Спираючись на неї найважливішим чинником у міжособистісній комунікації є прийняті правила, які виконують регулюючу функцію у взаємодії між людьми. Визначені стереотипи мають вплив на інших людей, при цьому не важливо, яку роль ці стереотипи для них відіграють.

Так у контексті соціальних структур (наприклад, структури влади) формуються договірні значення. Теорія драматичного підходу. В її основі лежать принципи управління враженнями у соціальній взаємодії. Соціальні ситуації розглядаються як мініатюрні театральні постановки: люди діють подібно до акторів на сцені, створюючи певне враження. І. Гофман – автор теорії драматичного підходу. Він виходив з того, що люди самі створюють ситуації, щоб виразити символічні значення, за допомогою яких вони справляють гарне враження на інших. Наступною є Теорія соціальної дії. Т. Парсонс - один із її засновників, стверджував, що орієнтації діяльної особистості мають дві моделі модифікації: мотиваційну і ціннісну. Мотиваційна модифікація спрямована на бажання і плани індивіда, тобто на задоволення або незадоволення його потреб. До аспектів орієнтації індивіда, які пов'язують його з дотриманням норм і стандартів належать ціннісні орієнтації. Т. Парсонса стверджував, що саме норма сприяє досягненню мети особи, яка орієнтується на норму, оцінює вчинки та очікування іншого індивіда. Юрген Хабермас - німецький філософ і соціолог, створив теорію соціальної дії, і виділив чотири її види: стратегічну (учасники стратегічної дії ставляться до інших осіб як до засобів або перешкод на шляху до мети; нормативну (дія, метою учасників якої є підпорядкування своєї поведінки цінностям і нормам); драматургічну (її мета – подання самому собі, вибіркоче самовираження

індивідуальності); комунікативну (прагне досягти вільної угоди між учасниками для досягнення конкретних результатів у певній ситуації). [17]

Поведінка у групі є суттєвою характеристикою особистості, її уміння контактувати і взаємодіяти з оточуючими, приймати групові норм і принципи. Для оцінювання і розуміння відносин між особистістю і групою важливі як особистісні властивості особистості, так і властивості групи – її склад, характер діяльності, рівень організації, групові процеси, адже процес відносин індивіда і групи є дуже складним.

Основними поняттями, які визначають місце й особливості прояву поведінки особистості в групі – є статус, позиція і роль.

Статус — відображає визнання чи невизнання особи, повагу чи неповагу, симпатію чи антипатію до неї у групі, колективі, суспільстві.

Позиція — погляди, уявлення, установки особистості відносно умов її життєдіяльності.

Роль — певна соціальна, психологічна характеристика особистості, спосіб поведінки залежно від її статусу і позиції у групі, суспільстві, в системі міжособистісних, суспільних відносин. [6]

Лідером групи стає той з числа членів групи, по відношенню до кого проявляється найбільше переваг. На протилежній стороні структури групи знаходяться ті, по відношенню до кого проявляється найменше число переваг – неприйняті або відвернені. Така структура складається стихійно, але, раз склавшись, починає багато в чому визначати поведінку її членів.

Важливу роль відіграє *лідер* соціальної групи. Головна ознака лідера – вміння переконувати та впливати на членів соціальної групи. Лідер соціальної групи той, хто ініціює дії, віддає накази, вирішує спори між її членами. Лідер схвалює або не схвалює дії членів групи.

Різні автори подають різні класифікації соціальних ролей. Найпоширеніша класифікація ролей в групі за рівнем авторитетності або емоційного ставлення групи до її членів:

- ті, кого люблять всі або переважна більшість членів групи – *лідери* (особи, які мають соціометричний статус удвічі вищий, ніж середній по групі), бувають загальні лідери, які є авторитетними в усіх сферах діяльності групи і ситуативні – авторитетні в якійсь певній галузі життя групи;
- ті, хто подобається більшості членів групи – „*зірки*” (мають соціометричний статус вищий, ніж середній по групі):

„зірки”-організатори (здатні організувати, але самі не створюють ідеї і не ставлять мети);

„зірки”-натхненники (здатні створювати ідеї, мають яскраву уяву, але не є організаторами);

„зірки” емоційні (“душа” групи, люди, що створюють в групі настрій);

- ті, хто прихильно ставляться один до одного – прийняті, люди, що є прийнятими, часто об’єднуються у підгрупи, інколи ці підгрупи переплітаються, інколи є досить замкненими;
- ті, кого не люблять – відкинуті, що мають потребу спілкуватися бодай з одним членом групи, але їх не приймає жодний член групи;
- ті, на кого не звертають уваги – ізольовані, відкинуті групою і самі не мають бажання спілкуватися із жодним членом групи.

Наявність в групі «аутсайдерів» (відкинутих та ізольованих) свідчить про те, що вона ще не досягла рівня розвитку команди і залишається асоціацією. Комунікаційний менеджмент повинен бути спрямований на те, щоб жодна людина не була аутсайдером, а група швидко ставала командою і впродовж свого існування нею залишалася.

Американський дослідник М. Керн представив такий список групових ролей:

- *ініціатор* — пропонує нові ідеї;
- *захисник* — усвідомлює внесок та прикладені зусилля усіх членів групи;
- *охоронець мети* — сприяє зосередженню на цілях;
- *аналітик* — оцінює практичні можливості діяльності групи;
- *координатор* — направляє, підсумовує результати діяльності і об’єднує їх в одне ціле;

- *миротворець* — турбується про цілісність групи і вирішує конфлікти.

Відомий англійських психолог М. Белбін на основі багаторічних досліджень доводить, що “керівний склад” групи (лідери і “зірки”) можуть відігравати низку функціональних ролей. Він вважає, що ці “групові вакансії” повинні бути заповнені, тоді група функціонуватиме ефективно.

Ці ролі за М. Белбіним, такі: природний лідер (здатний формувати), людина дії (координатор), практичний організатор (виконавець), людина ідеї (мислитель), людина контактів (дослідник ресурсів), «суддя» (оцінювач), «душа групи» (колективіст), «вимогливий»(перфекціоніст).

Мала соціальна група як осередок міжособистісних відносин і процеси, які в ньому відбуваються здавна привертала увагу науковців. З початку ХХ ст. дослідження соціальної фасилітації (покращення продуктивності діяльності людини внаслідок актуалізації у її свідомості образу іншої людини чи групи людей, як суперників чи спостерігачів за її діями) та інгібіції (погіршення продуктивності діяльності, її швидкості і якості, стримування дій індивіда під впливом присутності інших) виступало важливим етапом у формуванні соціально-психологічного наукового мислення. Існує багато підходів до вивчення взаємин і поведінки людей у групі, зокрема ми звернемо увагу на наступні.

Соціометричний метод. Соціометричний підхід - це метод опитування, який використовується для дослідження міжособистісних відносин за допомогою фіксації взаємних почуттів, неприязні або симпатії між членами групи (спрямований на діагностику емоційних зв'язків (симпатій /антипатій) між учасниками групи). Соціометричний метод заснований Дж. Морено. Він виокремив дві структури соціальних відносин: макроструктури як просторового розміщення індивідів у різних формах життєдіяльності і мікроструктури — психологічних взаємин особистості з оточенням. Мікроструктура має пріоритет по відношенню до макроструктури, так як визначає стан не лише малої групи, а й суспільства, оптимальним варіантом побудови якого є узгодження обох структур. Цей підхід має вивчати систему міжособистісних стосунків особистості, задля того, щоб узгоджено з нею модифікувати макроструктуру, розв'язувати всі суперечності в

суспільстві шляхом підбору, перестановки людей відповідно до їхніх симпатій, оскільки ефективність діяльності людини залежить від оточення.

Соціологічний напрям. Е. Мейо, який займався експериментальним напрямком, виділяв дві системи взаємин у групі — формальну і неформальну. Він розкрив роль неформальної групи в задоволенні важливих соціальних потреб індивіда (прийняття, підтвердження, належність до групи).

Школа "групової динаміки". В основі цього підходу лежить "теорія поля" К. Левіна, сумісно з якою поведінка людини спричинюється взаємодією соціальних і психологічних детермінантів. Основна ідея "теорії поля" була розвинута відповідно до вивчення груп. Представники ідеї «теорії поля» описали низку проблем, які виникають в малій групі, розглядаючи групу як динамічне ціле. До проблем малої групи вони віднесли групову згуртованість, внутрішньогрупові конфлікти, стилі лідерства, способи розв'язання групових рішень тощо.

У цьому розділі ми провели аналіз ключових підходів до вивчення поведінки людини в групі та висвітлили вагому роль таких вчених, таких як К.Левін, Е.Мейо, Дж.Морено, М.Белбін, М.Керн, Т.Лірі та ін у цьому напрямі. Ми розглянули такі поняття як статус, позиція, роль та її види в групі, а також зауважили на поняттях конформізму і лідерства, соціальної інтеракції, міжособистісних відносин, соціальної взаємодії. Зокрема описаний підхід Роберта Парка, в якому обґрунтовано чотири основні види соціальної взаємодії, класифікація ролей М. Керна і М.Белбіна дозволили розширити поняття соціальної ролі і чинників, які впливають на формування певного типу поведінки у групі. Методика «Тест міжособистісних відносин» Т.Лірі є корисною у вивченні уявлень суб'єкта про себе й ідеальне "Я", а також для вивчення типів взаємовідносин у групах. З її допомогою виявляється переважаючий тип відносин до людей. В описаних підходах виявляється сутність соціальної взаємодії, що має ключове значення для розуміння та прогнозування поведінки індивіда у груповому середовищі.

До соціальних чинників впливу на поведінку можна віднести соціальні норми, ролі, конформізм, виховання, соціальні групи тощо.

Соціальні норми — це умови, які висуває суспільство, держава, група людині і які вона має виконувати задля нормального функціонування в соціумі. Вони необхідні кожному суспільству для налагодження життя, його ефективного функціонування, узгодження потрібної взаємодії його членів. Соціальні норми формують: відповідальність, ідентичність, справедливість, рівність, моральні засади, стимулюють співробітництво. Як механізм контролю соціальні норми виступають у вигляді санкцій та контролю.

Соціальна роль – це функція людини або групи людей, яка зумовлена його об'єктивним положенням в центрі цієї структури. Це система думок і почуттів, намірів і дій, вироблена соціумом і відповідно засвоєна людиною, яка має певне соціальне положення. Ролі поділяються на міжособистісні, внутрішньогрупові і індивідуальні.

Конформізм – ще один чинник, який впливає на психіку – це пристосування, прийняття людиною існуючої або сформованої в групі думки; ефект, через який людина піддається тиску групи (уявному чи реальному), що стосується прийняття нею групових норм і правил, що суперечать її переконанням.

Через визначення поняття «конформізм» він набув певного негативного сенсу, через своє значення, тому частіше використовується поняття конформності як тип поведінки (конформна), коли мова йде про позицію особистості по відношенню до думки групи, прийняття або неприйняття нею стандартів, які характерні для групи, ступінь поступливості і підпорядкування тиску, який проявляє група. Конформізм характерний такими рисами: піддатливість маніпуляціям ззовні, втрата (або відсутність) індивідуальності, консерватизм, стандартність. У формуванні конформізму як якості особистості значну роль грають зовнішні обставини, і при сприятливих для формування цієї якості особових характеристиках вирішальну роль можуть грати страх, віра, імперативи внутрішньогрупової солідарності, пропаганда і бездумне слідування загальноприйнятим нормам. [13]

Виховання — процес заохочення та підтримки фізичного, емоційного, соціального та інтелектуального розвитку дитини від народження до дорослості. В

процесі виховання відбувається формування цінностей та моральних стандартів, соціалізація та адаптація, розвиток соціальних компетенцій, індивідуальності.

Виховання виступає невід'ємною частиною соціалізації та визначає формування поведінки, враховуючи культурні, соціальні та етичні аспекти в розвитку особистості.

Питання впливу соціальних і особистісних чинників на поведінку є ключовим напрямком досліджень в галузі соціальної психології. Це розділення допомагає врахувати як взаємодію особистісних рис, так і соціальних умов у формуванні та модифікації поведінки. Ми розглянемо внесок вчених, які вивчали це питання і висвітлимо ключові аспекти впливу соціальних та особистісних чинників на поведінку людини.

До особистісних чинників впливу на поведінку можна віднести темперамент, характер, самооцінку, самоповагу, мотивацію, спрямованість на досягнення, емоційну стабільність, схильність до ризику, толерантність до невизначеності тощо.

Питанням вивчення темпераменту займається багато науковців. Важливий внесок у вивчення цього питання здійснили такі вчені як А. Басе і Р. Пломін, розробивши відому концепцію темпераменту.

Темперамент — це стійка властивість психіки людини, яка є вродженою. Темперамент визначається як одна з найважливіших структурних одиниць психодинамічної структури психічної діяльності, що зумовлює реакції особистості на інших людей та на події, які навколо неї відбуваються. Темперамент має такі властивості як: сензитивність, реактивність, активність, темп реакції, пластичність, ригідність, екстравертованість, інтровертованість. За типом темпераменту виділяють: холериків, сангвініків, флегматиків, меланхоліків.

Темперамент визначається унікальним набором вроджених особливостей, які взаємодіють з оточуючим середовищем і впливають на формування індивідуальної поведінки. Активність, настрій і ритмічність темпераменту стають ключовими чинниками, які визначають, як людина реагує на подразники та взаємодіє з

навколишнім світом. Високий рівень активності може призводити до енергійної та ініціативної поведінки, тоді як різний настрій може визначати емоційний тон і реакцію на події. Ритмічність темпераменту впливає на розподіл активності протягом дня. Розуміння цих аспектів темпераменту допомагає краще розкрити, чому люди різним чином реагують на ті самі ситуації та події в їхньому оточенні.

Характер (від гр. *charakter* - риса, відбитка) – комплекс стійких індивідуальних особливостей людини, які виявляють її відношення до реальності і виражаються в діяльності та спілкуванні, зумовлюючи типові для даної людини способи поведінки . [3]

Характер людини - це те, що визначає її значимі діяння, а не випадкові реакції та ті чи інші стимули, обставини. Фізіологічно основою характеру є сполучення рис типу нервової системи та стійких систем нервових зв'язків, що вироблені в результаті індивідуального досвіду і виховання.

Риси характеру - індивідуальні форми прояву поведінки людини. В них реалізується її відношення до того, що її оточує і відбувається навколо. В одному з підходів до класифікації рис характеру описано, що всі риси характеру пов'язують з психічними процесами, в результаті чого можна виділити вольові, емоційні та інтелектуальні риси.

При аналізі рис характеру варто врахувати, що характер як інтегральне утворення найбільш повно проявляє себе у таких основних властивостях: повноті, цілісності, визначеності, силі.

Акцентуація характеру – гіперболізований прояв певних властивостей характеру, в результаті чого людина може бути більш вразливою до одних факторів впливу і, на противагу цьому, більш стійкою до інших. Це поняття ввів у психологію К. Леонгард. Він виділив та описав такі типи акцентуацій: гіпертимний, дистимічний, циклотимний, збудливий, застряглий, педантичний, тривожний, емотивний, демонстративний, екзальтований.

Характер та акцентуація характеру істотно впливають на поведінку людини. Характер, як сукупність внутрішніх особливостей, формує стійкі реакції та моделі поведінки в різних ситуаціях. Зокрема, акцентуації характеру, які виражаються

підсиленням або перебільшенням окремих рис характеру, можуть визначати вираженість певних реакцій та особливостей взаємодії з навколишнім середовищем. Розуміння характеру та акцентуації дозволяє більш повно розкрити мотивації та динаміку поведінкових реакцій особистості в різних життєвих обставинах.

Акцентуація характеру особистості - це відхилення в розвитку емоційної, волювої та мотиваційної сфер особистості, що проявляється в надмірному посиленні певних рис особистості. Такі відхилення спричинені незбалансованим і негармонійним розвитком емоційної регуляції. Акцентуації особистості найбільш виражені в підлітковому віці і згладжуються з настанням зрілості, хоча деякі з них виявляються раніше. Частка особистісних акцентуацій, що спостерігаються в підлітковому віці, варіюється. Вона залежить від типу акцентуації та досліджуваної популяції. Наприклад, серед учнів школи частка акцентуацій становить близько 40%, серед підлітків із соціально-дезадаптивною поведінкою-60%, а серед підлітків, які скоїли правопорушення -80%. У сучасній практиці використовується типологія акцентуацій особистості О. Лічко та К. Леонгарда.

О. Лічко виділяв такі типи акцентуацій у підлітків: гіпертимний, циклоїдний, лабільний, сенситивний, психастенічний, астеноневротичний, шизоїдний, епілептоїдний, істероїдний, нестійкий, конформний.

К. Леонгард виділяв такі типи акцентуацій: гіпертимний, лабільний, екзальтований, емотивний, тривожний, педантичний, збудливий, демонстративний, ригідний, дистимічний.

За допомогою типології, розробленої К. Леонгардом була створена методика Х.Шмішека «Акцентуації характеру».

Самооцінка має великий вплив на діяльність, поведінку та комунікацію людини. Вона виконує роль формування емоційного уявлення, ставлення людини до себе, а також роль регуляції її поведінкових реакцій та діяльності загалом. Сучасна психологія підіймає і детально досліджує питання самооцінки, адже вона має тісний зв'язок з іншими аспектами індивіда [8]. Самооцінка виступає

механізмом оцінювання, за допомогою чого індивід дає оцінку своїм характеристикам, що в результаті має відображення в його особистості, здібностях, досягненнях та поведінці [6]. Як поняття, самооцінка являє собою здатність свідомості людини створювати певне враження про себе і свої вчинки, здатність судити про свої достоїнства, вміння, навички, особисті якості і недоліки. Самооцінка дає змогу особистості критично оцінювати свої характеристики і якості, задаватись цілями різного рівня складності й досягати їх, рефлексувати свої дії та приймати обґрунтовані рішення, ставити в порівняння власні можливості з вимогами, які висуваються в різноманітних ситуаціях в житті [6].

Самооцінка також має вплив на поведінку індивіда. Вона може бути взаємопов'язана із поведінкою особистості, яку вона проявляє в конфліктних ситуаціях. За вищого рівня самооцінки людина може бути схильна до конфліктної моделі поведінки та конкуренції. Термін "самооцінка" ввів науковець У. Джеймсом. Він співставляв його з базовими емоціями, наприклад з гнівом або задоволенням. Якщо трактувати в ширшому розумінні, то самооцінка може проявлятися як вдовolenість або невдоволеність індивідом по відношенню до самого себе. К. Роджерс стверджував, що самооцінка є структурним компонентом Я-концепції особистості, яка формується через взаємодію із вагомими людьми. А. Маслоу стверджував, що самооцінка належить до ієрархії потреб, а саме до потреби в любові і особистої гідності. І. Кон стверджував, що самооцінка є когнітивною схемою, яка організовує і структурує дані про аспект "Я". За Т. Криворучко самооцінка є аспектом самосвідомості, який має зв'язок з самопізнанням та саморегулюванням. Р. Бернс стверджував, що самооцінка виступає елементом структури Я-образу і охоплює установки "на себе" та уявлення про себе. Самооцінку можна розглянути через три підходи, які роз'яснюють її значення і суть. По-перше, це співставлення між реальним "Я" і ідеальним "Я", що відображає відповідність між фактичними описами себе і бажаними, ідеальними стандартами. По-друге, це тлумачення реакцій соціального оточення на поведінку індивіда. По-третє, це оцінка ідентичності особистості через успішність або неуспішність

власних дій. Таким чином, розуміння поняття "самооцінка" визначається суб'єктивним сприйняттям цього явища [1]. На самооцінку особистості впливають такі чинники (згідно з М. Вагнером): відчуття себе потрібним, бажаним, коханим (відсутність любові може призвести до емоційних проблем, які можуть турбувати людину протягом життя); почуття гідності (якщо людина відчуває любов, повагу та підтримку з боку оточуючих, це сприяє позитивному сприйняттю себе); почуття компетентності (люди, які мають здорове уявлення про себе та оптимістичний погляд, вірять у свої можливості і вміють ефективно вирішувати проблеми) [7].

За рівнями, виділяють високу самооцінку, або ж її можуть називати неадекватною або завищеною; середню (або адекватну) та низьку (або ж занижену) самооцінку. За стабільністю, виділяють стабільну самооцінку, вона може бути характерною для тих осіб, які відчувають впевненість в своїх силах, а також виділяють плаваючу (нестабільну) самооцінку, яка характерна тим особам, які можуть залежати від думок інших, а також від власних успіхів та невдач. За предметом відображення внутрішньої реальності, виділяють: самооцінку, яка відображає життєві цілі, наміри та прагнення особистості (інтенції); самооцінку, яка стосується пізнавальних та інтелектуальних спроможностей особистості, її потенціалу та самооцінку, яка відображає психофізіологічні, фізичні та характерологічні властивості індивіда (посіденції).

Отже, можна зробити висновок, що самооцінка є складовою свідомості та являє собою уявлення і оцінку особистістю себе, своїх фізичних, комунікативних навичок, інтелектуальних характеристик та місця в соціумі. Самооцінка відображає інформацію, яку людина отримує від інших, а також своє власне розуміння особистісних якостей. Формування самооцінки відбувається через міжособистісну взаємодію, а її ключовою функцією є регулювання поведінки людини.

Мотивація— це комплекс чинників, що спонукають людину реалізувати дії; залежно від поведінки людини — це процес навмисного і усвідомленого вибору нею різних типів дій, які визначаються впливом сукупності як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Мотивація базується на двох категоріях: потреби і винагороди. Мотивація виявляє значущий вплив на поведінку людини, визначаючи

напрямок та інтенсивність її дій. Здатність до визначення цілей, знаходження джерел внутрішньої енергії та прагнення до досягнення успіху формують основу мотивації. Цей внутрішній стимул взаємодіє з зовнішніми факторами, визначаючи прийняття рішень та вибір конкретних шляхів вчинків. Розуміння ролі мотивації сприяє глибокому аналізу факторів, що визначають поведінку особистості, і є важливою складовою розвитку психології та соціології.

Емоційна стійкість – це стійкість по відношенню до емоційних чинників, які мають негативний вплив на психічний стан людини; вміння контролювати і стримувати астенічні емоції. Забезпечуючи тим самим успішне виконання необхідних дій. Висока емоційна стійкість сприяє ефективному реагуванню на стрес, стійкому емоційному самопочуттю, покращеній взаємодії з іншими, здатності до об'єктивного прийняття рішень та витривалості в досягненні цілей. Ці аспекти сприяють адаптивній поведінці та забезпечують психічну стійкість особистості в різних обставинах.

Особливу увагу привертає така якість особистості, як **толерантність до невизначеності**, тому що особистісні відмінності в толерантності та інтолерантності до невизначеності можуть говорити про те, як легко людина може сприймати факти, які суперечать її досвіду в минулому [2] Толерантність до невизначеності, як вважає О. Г. Луковицька, це комплексне поняття, яке об'єднує концепції толерантності і невизначеності та включає в себе ряд аспектів: здібність приймати рішення і роздуми над проблемою, навіть коли невідомі всі факти і можливі наслідки; соціально-психологічна установка з афективним, когнітивним і поведінковим компонентами; вміння працювати в умовах нехватки інформації, або її подвійності; здібність людини відчувати позитивні емоції в нових, неструктурованих, неоднозначних ситуаціях, сприймаючи їх не як загрозливі, а як такі, що містять виклик. Це свідчить про те, що толерантність до невизначеності розглядається у сукупності – і як тенденція сприйняття, і як когнітивна характеристика особистості, і як реакція на невизначеність.

Темперамент, характер, акцентуації, самооцінка, мотивація, емоційна стійкість і толерантність до невизначеності представляють важливі аспекти, що

визначають індивідуальну поведінку людини. Темперамент впливає на стійкі реакції на подразники, характер формує моделі взаємодії з оточуючим середовищем, акцентуації підсилюють окремі риси, самооцінка формує відношення до себе, мотивація направляє на досягнення цілей, емоційна стійкість впливає на ефективність реагування на стрес, а толерантність до невизначеності визначає здатність до адаптації в умовах невизначеності. Узагальнено, ці аспекти формують індивідуальний психологічний профіль, що визначає особистісну динаміку та взаємодію з оточуючим світом.

У висновку, можемо узагальнити, що нам стали очевидними ключові аспекти, що визначають взаємодію поведінки з оточуючим середовищем. Соціальні норми та ролі визначають поведінку в контексті культурних та соціальних очікувань, створюючи структуру для соціальної взаємодії. Конформність до цих норм сприяє інтеграції та узгодженості в суспільстві, а виховання визначає основи моральності та етики, формуючи характер індивіда.

Особистісні чинники, такі як темперамент, характер та мотивація, грають важливу роль у визначенні індивідуальних реакцій та вчинків. Темперамент визначає стійкість до стресу та загальний емоційний тонус, а характер формує особистісні риси та моделі поведінки. Мотивація визначає цілі та напрямки дій, мотивуючи до досягнення визначених результатів.

Синергія соціальних та особистісних чинників визначає складний мозаїчний характер поведінки. Людина, взаємодіючи із соціальним середовищем, враховує внутрішній психологічний ландшафт, що включає у себе особистісні особливості, уподобання та цінності. Узгодження цих факторів створює унікальний підхід кожної особистості до власної поведінки.

Таким чином, вивчення соціальних та особистісних чинників виявляється ключовим для розуміння формування поведінки людини. Їх взаємодія становить основу для визначення індивідуальних взаємодій та сприяє розвитку взаєморозуміння в суспільстві.

Висновок. У висновку першого розділу нашої роботи, можемо сказати про те, що у ній були розглянуті і описані ключові підходи видатних вчених біхевіористів, науковців, які зробили вагомий внесок у розуміння формування поведінки людини, це були такі вчені як Б.Ф. Скіннер, А.Бандура та Дж.Б.Уотсон. Скіннер вказав на важливість зовнішніх стимулів та посилень у формуванні поведінки. А.Бандура визначив важливість соціальної взаємодії. Він описує процес навчання через спостереження. Дж.Б.Уотсон акцентував увагу на вивченні поведінки через зовнішні стимули і реакції.

У другому пункті були розглянуті підходи до вивчення поведінки у групі таких вчених як К.Левін (поняття соціального поля, групова взаємодія), С.Мілгром (конформізм та підкорення авторитету в групі), М.Боурнс (групова динаміка та взаємодія в організаційних структурах), Е.Гофман (взаємодія в рамках малих груп). У їхніх дослідженнях виявляється сутність соціальної взаємодії, що має ключове значення для розуміння та прогнозування поведінки індивіда у груповому середовищі. Були описані види соціальної взаємодії і її принципи в рамках розгляду теорії соціального обміну Дж. Хоманса. Була розглянута теорія символічного інтеракціонізму Дж. Міда, в якій увага концентрується на діях, намірах і ролях людей. Також в приклад були наведені теорії драматичного підходу І. Гофмана теорія соціальної дії Т. Парсона. Охарактеризовані такі поняття як статус, позиція і роль, описана класифікація соціальних ролей М. Белбіна. Описана методика визначення типу взаємовідносин у групі Т. Лірі, який розглядає поведінку в групі через дві домінуючі позиції: домінування/підлеглість та дружелюбність/агресивність. Залежно від відповідних показників Т. Лірі виділяє ряд орієнтацій - ставлення до оточуючих, а саме такі, як: авторитарний, егоїстичний, агресивний, підозрілий, покірний, залежний, дружелюбний, альтруїстський. У третьому пункті ми детально розглянули соціальні і особистісні чинники формування поведінки людини, були описані такі з них, як темперамент, характер, самооцінка і самоповага, мотивація, спрямованість на досягнення, емоційна стабільність, схильність до ризику і толерантність до невизначеності, які визначають індивідуальну поведінку людини. Темперамент впливає на стійкі

реакції на подразники, характер формує моделі взаємодії з оточуючим середовищем, акцентуації підсилюють окремі риси, самооцінка формує відношення до себе, мотивація направляє на досягнення цілей, емоційна стійкість впливає на ефективність реагування на стрес, а толерантність до невизначеності визначає здатність до адаптації в умовах невизначеності. Узагальнено, ці аспекти формують індивідуальний психологічний профіль, що визначає особистісну динаміку та взаємодію з оточуючим світом. Також були описані соціальні чинники, а саме: соціальні норми, ролі, групи, також такі поняття як конформізм і виховання. Завдяки даним чинникам формується не лише сама поведінка особистості, а і її взаємодію з оточуючим середовищем, уподобання, цінності. Взаємодія соціальних і особистісних чинників формує основу для визначення індивідуальних взаємодій та сприяє розвитку взаєморозуміння в суспільстві.

Описані теорії поняття і класифікації дають нам змогу розширити розуміння того, як формується поведінка людини і які чинники на це впливають. Поведінка людини багатогранна, різноманітна, саме тому в цій роботі ми звертаємо увагу на важливість розгляду соціальної і особистісної складової поведінки, щоб у повній мірі описати її особливості і прояви у групі.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНИХ ЧИННИКІВ ПОВЕДІНКИ СТУДЕНТІВ У ГРУПІ

2.1. Організація емпіричного дослідження та опис психодіагностичних методик

Етапи емпіричного дослідження:

1. Підбір та аналіз літературних джерел.

На першому етапі дослідження ми зібрали, структурували та проаналізували теоретичний матеріал щодо проблематики кваліфікаційної бакалаврської роботи, а також були ознайомлені з науковими дослідженнями на тему вивчення особистісних чинників поведінки в групі.

2. Побудова плану емпіричного дослідження.

На другому етапі нами були підібрані психодіагностичні методики, а також обрані методи математичної обробки даних.

У емпіричному дослідженні використано методики: «Методика “Q - сортування» В. Стефансона, «Опитувальник міжособистісних стосунків FIRO-B» В. Шутца (в адаптації О. О. Рукавішнікова), «Методика дослідження акцентуації особистості» Х. Шмішека, Шкала самооцінки (RSES) М. Розенберга, Коротка версія опитувальника нарцисизму (NPI-14) автори Д. Р. Амес, П. Роуз, П. Андерсон (в адаптації Н. І. Пилат, О. М. Сеник, І. С. Кривенко).

Була розроблена гугл-форма для проведення дослідження окреслених змінних.

Була визначена вибірка дослідження: Вибірку дослідження склали 61 студент, віком від 17 до 29 років, 52 (85,2%) дівчини та 9 (14,8%) юнаків. З них навчаються 27 осіб (44,2%), а навчаються і працюють 34 (55,8%). Вибірку склали студенти університетів КНЕУ ім. Вадима Гетьмана та КПІ ім. Ігоря Сікорського.

3. Підготовка та проведення дослідження.

На третьому етапі було здійснено планування і підготовка до дослідження, а також його проведення за участі респондентів (студентів).

Опитування проводилось у онлайн-форматі у гугл-формі. Всі результати анонімні і конфіденційні, респонденти вказували стать, вік та статус (студент /студент і працівник)

4. Обробка результатів дослідження.

На четвертому етапі була проведена початкова обробка сирих результатів за кожною методикою, збір матеріалу, формування таблиць з даними та графічне зображення отриманих результатів. Наступним кроком здійснювався однофакторний дисперсійний аналіз з використанням критерію Краскела-Уоліса та процедура попарного порівняння за критерієм Двасс-Стіл-Крічлоу-Флігнера (W-критерій), після чого отримані результати були згруповані в таблиці.

5. Інтерпретація отриманих результатів та їх обґрунтування.

На п'ятому етапі було здійснено структурування та інтерпретація результатів за кожною методикою. Показники інтерпретувались за допомогою опису шкал за кожною методикою.

Опис психодіагностичних методик.

1. Методика “Q -сортування” (В. Стефансон) [10]

Методика “Q-сортування” спрямована на розкриття сутності уявлень людини про себе та оцінку тенденцій її поведінки в групі. По кожній парі підраховуються тенденції. Методика дозволяє визначити шість основних тенденцій поведінки людини в групі: залежність, незалежність, товариськість, нетовариськість, прийняття “боротьби” та уникнення “боротьби”.

Тенденція залежності описується як прагнення особистості до прийняття загальногрупових цінностей і правил. Тенденція до товариськості описана як

прагнення до комунікації, контактності, співпраці. Тенденція до боротьби описується як бажання індивіда приймати безпосередню і активну участь у житті і діяльності групи. Протилежна їй тенденція до уникнення боротьби характерна униканням контакту і прийняття участі у житті групи, небажання створювати зв'язки. Кожна з тенденцій може бути притаманна особистості істинно, а може існувати як зовнішня, так звана "маска". Якщо показник кожної пари тенденцій наближається до 20, то можна припустити про стійке переважання тенденції і за межами групи. Нульовий показник за шкалою може свідчити про джерело внутрішнього конфлікту особистості.

Методика складається з 60 питань, у випадку, коли респондент згоден з твердженням, він має вказати знак "+", тоді ж, коли твердження не характерне для нього - знак "—".

2. Опитувальник міжособистісних відносин Шутца. (Див. Додаток А)

Опитувальник міжособистісних відносин (OMB) є адаптованою версією українською мовою опитувальника FIRO, який відомий закордоном і розробленого американським психологом В. Шутцем. За допомогою опитувальника діагностуються аспекти міжособистісних відносин в групах. Він призначений для дослідження поведінки людини в трьох основних сферах міжособистісних потреб: «включення» (I), «контролю (C) і «афекту» (A).

У центрі сфери увага сконцентрована на двох напрямках міжособистісної поведінки: виражена поведінка людини (E), тобто, що людина думає про свою поведінку; і поведінку, яку людина очікує від оточуючих (W).

В опитувальнику є з шість шкал: бажання належати до різних соціальних груп та бути серед людей (Ie), бути залученим до діяльності інших (Iw); бажання контролювати і впливати на інших (Ce), бажання, щоб інші контролювали (Cw); схильність встановлювати близькі стосунки з людьми (Ae), бажання, щоб інші люди встановлювали близькі стосунки (Aw). Всього в опитувальнику міститься 54 питання, в кожному з яких респонденту пропонується обрати одну з відповідей. Відповіді оцінюються за шестибальною шкалою.

3. Акцентуації характеру Х.Шмішека (див. Додаток Б)

Методика акцентуації характеру, розроблена німецьким психіатром Карлом Леонгардтом і вдосконалена його учнем Гансом Шмішеком, є діагностичним інструментом для виявлення та оцінки акцентуацій характеру людини.

Ця методика базується на теорії акцентуацій характеру особистості Леонгардта, яка передбачає, що певні риси особистості можуть стати надмірно вираженими, але залишатися в межах норми, а не патологічними. Акцентуації можуть вплинути на поведінку і взаємодію людини з оточенням, особливо в стресових ситуаціях.

Методика акцентуацій характеру Х.Шмішека представлена у формі опитувальника, що складається з 88 питань, які згруповані у 10 шкал, кожна з яких відповідає певному типу акцентуації: Гіпертимний, Дистимічний, Циклотимічний, Збудливий, Застрягаючий, Педантичний, Тривожний, Емотивний, Демонстративний, Екзальтований.

Респонденту пропонується відповісти на питання, оцінюючи, наскільки кожне твердження відповідає його звичайній поведінці або самопочуттю. Пропонуються відповіді «так» або «ні». Після завершення опитування результати підсумовуються по всіх шкалах, що дозволяє визначити ступінь вираженості кожної акцентуації. Добуток «сирих» балів на коефіцієнт в результаті дає нам показник типу акцентуації. Найбільшим показником за шкалою може бути результат в 24 бали, показник вище 12 може свідчити про прояв акцентуації.

Високий бал за певною шкалою вказує на виражену акцентуацію особистості, яка може впливати на діяльність людини. Важливо відзначити, що наявність акцентуації не є патологією, а може вказувати на підвищену схильність до певних психічних станів або стресових реакцій.

4. Шкала самооцінки Розенберга

Шкала самооцінки Розенберга (Rosenberg Self-Esteem Scale, RSES) є одним із найпоширеніших і найбільш використовуваних інструментів для вимірювання

глобальної самооцінки особистості. Розроблена американським соціологом Моррісом Розенбергом у 1965 році, ця шкала набула широкого визнання завдяки своїй простоті, надійності та валідності. Шкала Розенберга базується на концепції самооцінки як відносно стабільного ставлення особистості до себе, яке включає як емоційні, так і когнітивні аспекти. Висока самооцінка означає позитивне ставлення до себе, тоді як низька самооцінка вказує на негативне або критичне ставлення до себе. Шкала складається з 10 тверджень, кожне з яких респондент оцінює за чотирибальною шкалою Лікерта: Повністю погоджуюсь (ПП), погоджуюсь (П), не погоджуюсь (НП), повністю не погоджуюсь (ПНП).

Половина тверджень формулюється позитивно, а половина — негативно, щоб уникнути систематичної упередженості у відповідях. В результаті проходження методики респонденти можуть отримати мінімум 0 балів – максимум 30 балів. Результат буде свідчити про рівень самооцінки особистості.

5. Опитувальник нарцисизму NPI-14 (Див. Додаток Г)

Опитувальник нарцисизму NPI-14 (Narcissistic Personality Inventory-14) є скороченою версією класичного опитувальника нарцисизму NPI, розробленого Робертом Раскіном і Говардом Террі у 1988 році. NPI-14 був створений для зручнішого і швидшого оцінювання нарцисичних рис особистості, зберігаючи при цьому достатню валідність та надійність для дослідницьких і клінічних цілей. Опитувальник NPI базується на концепції нарцисизму як багатогранної особистісної риси, що включає різні аспекти самоповаги, лідерства, самовпевненості, схильності до фантазій про владу та інші. NPI-14 зберігає ці основні аспекти, концентруючись на ключових характеристиках нарцисизму. NPI-14 складається з 14 пар тверджень, де кожна пара містить два твердження, з яких респондент обирає одне, яке краще його описує. Одне з тверджень у парі завжди є нарцисичним, а інше — ненарцисичним. Нарцисична відповідь оцінюється в 1 бал, ненарцисична — 0 балів, після чого результат підраховується і вираховується остаточний показник від 0 до 1. Чим ближче до 1, тим більший прояв нарцисизму.

2.2. Аналіз результатів за психодіагностичними методиками

У дослідженні особистісних чинників поведінки студентів у групі брала участь 61 особа віком від 17 років до 29 років, з них 9 осіб- чоловіки, 52 особи - жінки.

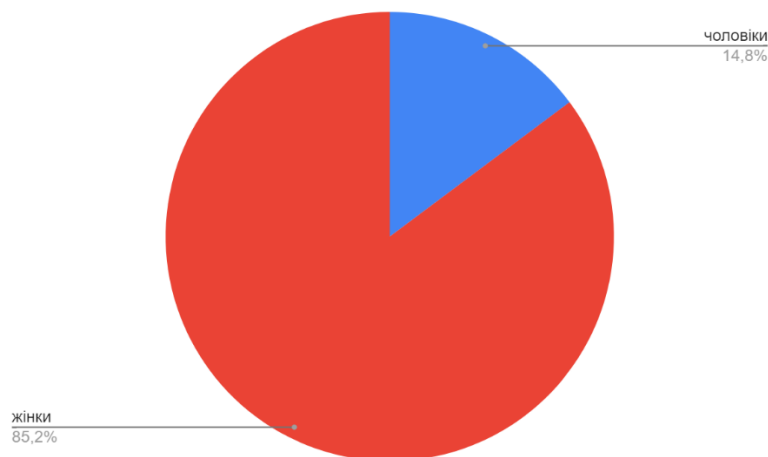


Рисунок 2.1 – Статевий розподіл вибірки

За віком респонденти розподілились так: 91,8% студентів віком 17 – 25 років і 8,2% студентів віком 26 – 29 років.

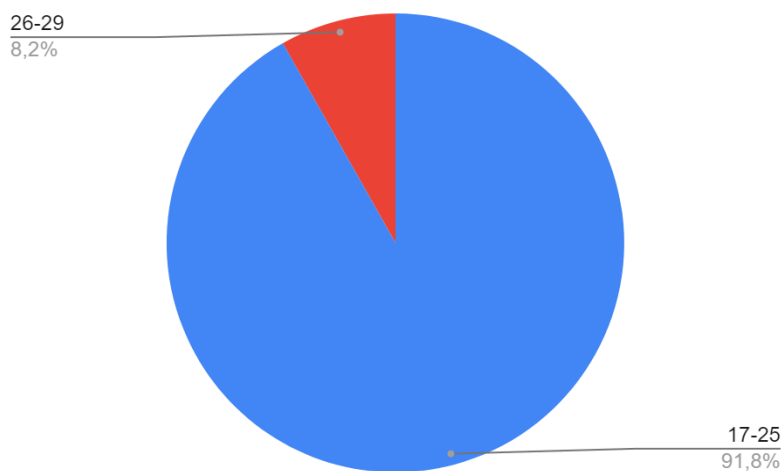


Рисунок 2.2 – Віковий розподіл вибірки

За родом зайнятості респонденти розподілились так : студентів - 27 осіб (44,2%), студенти, які працюють– 34 особи – (55,8%).

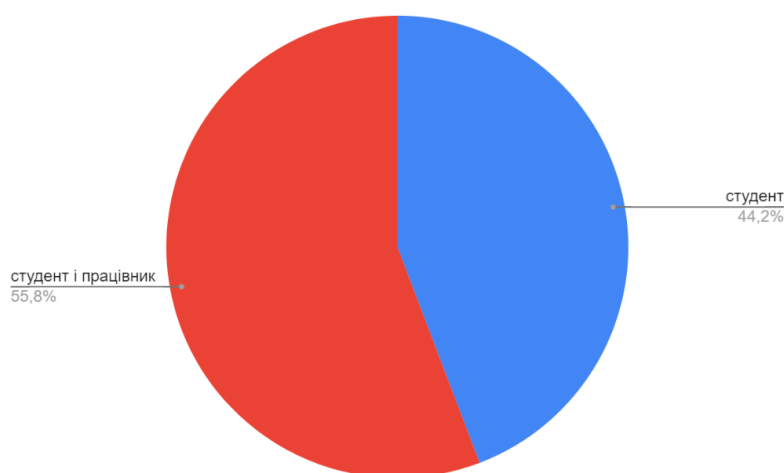


Рисунок 2.3 – Розподіл вибірки за родом зайнятості

Результати методики “Q -сортування” (В. Стефансон)

Аналізуючи отримані результати за методикою В.Стефансона, можна стверджувати, що у більшості респондентів виражена тенденція до залежності, а саме у 72% опитуваних (44 особи) , товариськості, а саме у 80% опитуваних (49 осіб) і тенденція до уникнення боротьби, а саме у 80% опитуваних (49 осіб) (див.табл. 2.1).

Таблиця 2.1 - Результати за методикою “Q -сортування” (В. Стефансон)

Залежність	Незалежність	Товариськість	Нетовариськість	Прийняття боротьби	Уникнення боротьби
72%	11,5%	80%	5%	6,5%	80%
Нульова	17%	Нульова	14,7%	Нульова	13,5%

Отже, найбільш представленими тенденціями поведінки в групі у досліджуваних є тенденції товариськості (80%), уникнення боротьби (80%) та залежності (72%). За рівнями показники розподілились так, що більша кількість респондентів отримали показники високого рівня за шкалою залежності - 62%, а це 38 осіб, що може свідчити про те, що вони можуть бути схильні до прийняття групових стандартів і цінностей, показники середнього рівня за шкалою незалежність отримали 44% респондентів, а це 27 осіб, у 17% респондентів був

отриманий результат «нульовий», коли у особи однаково виражені протилежні тенденції, що може свідчити про ознаки внутрішнього конфлікту у 10 респондентів. За шкалою товариськість більшість осіб отримали показники високого рівня – 59% опитуваних, це 36 осіб, що може свідчити про те, що вони можуть бути контактними, мати прагнення утворювати емоційні зв'язки в той час як за шкалою нетовариськість більшість респондентів – 54% (33 особи) отримали показник низького рівня, що також свідчить про їхнє прагнення контактувати в групі і за її межами, 9 осіб, а це 14,7% респондентів мають «нульовий результат»; за шкалою «прийняття боротьби» більшість респондентів, а саме 70% - 43 особи, отримали показники низького рівня, а за шкалою «уникнення боротьби» 61% респондентів (37 осіб) мають показник середнього рівня, відштовхуючись від чого, можемо припустити, що більшість респондентів можуть мати прагнення відхилятися від взаємодії, зберігати нейтралітет, 8 осіб – 13,5% респондентів отримали «нульовий» показник (див.табл.2.2.).

Таблиця 2.2 - Відсотковий розподіл показників за рівнями за методикою “Q-сортування”

	Залежність	Незалежність	Товарицькість	Нетоварицькість	Прийняття боротьби	Уникнення боротьби
Низький рівень	7,00%	35%	0%	54%	70%	14,50%
Середній рівень	31%	44%	41%	38%	30%	61%
Високий рівень	62%	21%	59%	8%	0	24,50%

У висновку проведення і аналізу отриманих результатів за методикою В.Стефансона, можемо припустити, що більшість студентів схильні до прийняття групових рішень, норм, моралей, готові йти на контакт, більшість також схильні проявляти товарицькість, утворювати емоційні зв'язки у групі, комунікувати, а

також можуть мати схильність до уникання конфліктів, збереження нейтралітету у конфліктах, пошуку компромісних рішень і пропозицій.

Результати методики Опитувальник міжособистісних стосунків FIRO-B У.Шутца.

За допомогою методики У.Шутца ми маємо змогу відслідкувати прояв поведінки людини в трьох сферах міжособистісних потреб, а саме у сфері «І» – Включення, «С» – контролю і «А» – афекті. В кожній сфері ми звертатимемо увагу на два напрями міжособистісної поведінки «е» - думку людини про інтенсивність її власної поведінки і «w» - думка людини про інтенсивність поведінки оточуючих у цих сферах. Тож, аналізуючи результати за методикою міжособистісних стосунків FIRO-B У, Шутца, можемо спостерігати, що у сфері Включення І за шкалою Іе більшість респондентів отримали показники середнього рівня, за шкалою Іw більшість респондентів отримали середні і високі показники, що може свідчити про те, що більшість респондентів можуть добре почуватись у групі, шукати контакти, а також про те, що переважна більшість студентів можуть прагнути бути прийнятими у групі, брати участь у прийнятті рішень. У сфері Контролю С за шкалою Се більшість респондентів (46%) отримали низькі показники, за шкалою Sw більшість респондентів (44%) отримали показники дуже високого рівня, що могло б свідчити про тенденцію до залежності у групі, приналежності їй, до коливань при прийнятті рішень. У сфері афекту А за шкалою Ae переважна більшість респондентів (38%) отримали показники середнього рівня і 34% респондентів отримали показники низького рівня, що говорить нам про те, що респонденти можуть обережно встановлювати зв'язки з іншими членами групи, за шкалою Aw більшість студентів (50,5%) мають показник низького рівня, що може свідчити про те, що респонденти при встановленні взаємин дуже обережні у виборі осіб, з якими прагне встановити емоційний зв'язок (див.табл.2.3).

Таблиця 2.3 - Ступені вираженості показників за методикою Опитувальник міжособистісних стосунків FIRO-B У.Шутца

Шкали		Ступінь вираженості				
		Дуже низький	Низький	Середній	Високий	Дуже високий
Включення	Ie	0%	8,5%	65%	21%	5,5%
	Iw	8%	20%	28%	28%	16%
Контроль	Се	3%	46%	31%	13%	3%
	Cw	2%	15%	18%	21%	44%
Афект	Ae	10%	34%	38%	15%	3%
	Aw	1,5%	50,5%	25%	15%	8%

Аналізуючи результати проходження опитувальника міжособистісних стосунків FIRO-B У.Шутца можна зробити висновок, що більшості респондентів притаманно бути прийнятим у групі, встановлювати емоційні зв'язки, проте робити це дуже обережно і ретельно обирати осіб для побудови взаємин. Це не дивно, адже у віковому діапазоні, в якому знаходяться опитувані респонденти (17-25 років) особи прагнуть відшукати однодумців, встановлювати контакти, емоційні зв'язки, будувати стосунки, але враховуючи життєвий досвід, обставини, які можуть впливати на студентів сьогодні (війна, особистісне становлення, невпевненість у завтрашньому дні) вони ретельніше обирають з ким саме цей емоційний зв'язок буде встановлювати безпечніше.

Більшості респондентів може бути характерна невпевненість у прийнятті рішень, тому вони можуть шукати цієї впевненості, перебуваючи в групі і приймати рішення в залежності від загальної думки. На нашу думку, така ситуація утворюється через те, що, по-перше, більшість студентів націлена на соціум, на групу, меншість - на себе, тому їм може бути характерніше відчувати підтримку в соціальному середовищі, вірогідно, це може впливати на впевненість при прийнятті рішень, пошуку підтримки і розуміння з боку інших; по-друге, ми не можемо не зауважити на факторах, які нас оточують і які безпосередньо на нас впливають – це

війна і це для когось може бути невідомість, страх і розгубленість, коли потрібно спитати поради, звернутись до авторитетів, попросити про допомогу.

Результати методики «Акцентуації характеру» Х. Шмішека

Наступними розглянемо результати за методикою Х. Шмішека «Акцентуації характеру особистості», за допомогою якої ми визначали акцентуйовані риси особистості. Виділяють 10 типів акцентуйованих особистостей: гіпертимний, застряглий, емотивний, педантичний, тривожний, циклотимічний, демонстративний, збудливий, дистимічний, екзальтований.

За рівнями отримані показники за методикою Х.Шмішека «Акцентуації характеру» розподілились таким чином, що високий рівень отримали 69% респондентів за акцентуацією Гіпертимний, 64% опитуваних за акцентуацією Емотивний і 57% респондентів за акцентуацією Екзальтований. Натомість, показники низького рівня отримали 41% респондентів за акцентуацією Дистимічний (див.табл.2.4.).

Таблиця 2.4. Відсотковий розподіл показників за рівнями за методикою «Акцентуації характеру» Х. Шмішека

	низький рівень		середній рівень		високий рівень	
Гіпертимний	0	0%	19	31%	42	69%
Тривожний	17	28%	36	59%	8	13%
Дистимічний	25	41%	28	46%	8	13%
Педантичний	4	7%	47	77%	10	16%
Збудливий	11	18%	34	55%	16	27%
Емотивний	0	0%	22	36%	39	64%
Застраглий	11	18%	45	74%	5	8%
Демонстративний	9	15%	43	70%	9	15%
Циклотимічний	0	0%	34	56%	27	44%
Екзальтований	8	13%	18	30%	35	57%

Аналізуючи результати методики, можемо спостерігати, що акцентуацію «Гіпертимний» мають 54 особи (88,5%), це може свідчити про те, що їм притаманна контактність, ініціативність, оптимістичність, особи з акцентуацією характеру «Гіпертимний» погано витримують жорстку дисципліну, їм властива винахідливість і ідейність. Акцентуацію «Застряглий» мають 34 особи (55%), що може свідчити про те, що вони можуть бути схильні до образливості, підвладними негативним афектам, нетерплячими. Акцентуацію «Емотивний» мають 52 респондента (85%), з чого ми можемо припустити, що вони емпатичні, уважні до потреб інших, вони некатегоричні, сентиментальні, а також співчутливі. Акцентуацію «Педантичний» мають 35 респондентів (57%), таким особистостям характерна акуратність, чіткість, надійність, можуть бути нерішучі, проте, якщо дати їм можливість діяти і проявлятися, то вони можуть стати зразками відповідальності. Акцентуацію «Тривожний» мають 10 опитуваних (16%), з чого ми можемо припустити, що вони можуть бути дещо сором'язливими, полохливими і знервованими, можуть мати труднощі у взаєминах через недовірливість і підозрілість. Акцентуацію «Демонстративний» мають 29 осіб (47,5%), такі особи можуть бути схильні до авантюризму, рішучості, показовості, вони люблять увагу, контактні і емпатичні через своє вміння тонко відчувати і розпізнавати емоції як свої, так і оточуючих. Акцентуацію «Циклотимічний» мають 40 респондентів (65,5%), що може свідчити про те, що їм можуть бути властиві різкі зміни настрою, поведінка може залежати від зовнішніх обставин, їм можуть бути притаманні як яскравий сплеск радісних емоцій, так і протилежно – пригніченість і сповільненість. Акцентуацію «Збудливий» мають 47,5% респондентів (29 осіб), що може говорити про те, що їм може бути властива імпульсивність, конфліктність, відстоювання власної думки шляхом роздратованості, що може призводити до конфліктів, проте особи з акцентуацією «Збудливий» можуть бути чудовими «командними» гравцями, проявляти наполегливість і впевненість. Акцентуацію «Дистимічний» отримали 14 осіб (23%), з чого ми можемо припустити, що респонденти можуть бути не зацікавлені у комунікації, небагатослівні, пасивні. Вони рідко конфліктують, проте можуть бути серйозними і зосередженими,

можуть бути чудовими і вірними друзями, проте мати вузьке коло спілкування. Акцентуацію характеру «Екзальтований» за отриманими показниками мають 36 респондентів (59%), а це може говорити про те, вони можуть бути націлені на зовнішнє, аніж на внутрішнє, можуть потребувати підтримки, допомоги, можуть також уникати самотності (див.рис.2.1).

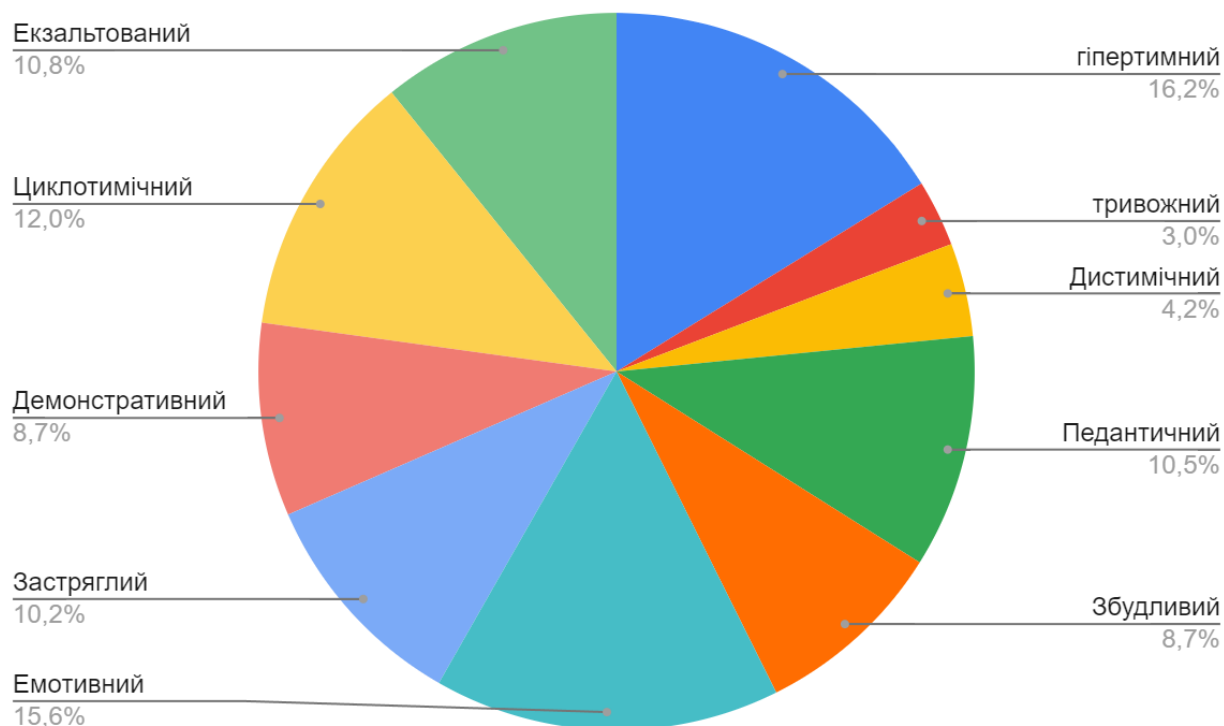


Рисунок 2.1 - Відсотковий розподіл показників за методикою «Акцентуації характеру» Х. Шмішека

По кількості акцентуацій, які отримали респонденти, були отримані наступні результати: всі респонденти 61 особа (100%) мають мінімум дві акцентуації характеру, одну акцентуацію, як і десять акцентуацій не має жоден респондент, проте 2 особи мають по 2 акцентуації, 5 осіб мають 3 акцентуації, 13 осіб мають 4 акцентуації характеру, 12 осіб мають 5 акцентуацій, також 12 осіб мають 6 акцентуацій, 10 респондентів мають 7 акцентуацій, 4 опитуваних мають 8 акцентуацій характеру і 3 особи мають 9 акцентуацій характеру.

Аналізуючи отримані результати за методикою Х. Шмішека «Акцентуації характеру», було виявлено, що переважна кількість респондентів (54 особи = 88,5%) отримали високі показники за акцентуацією «Гіпертимний», що може свідчити про те, що більшості респондентів властива контактність, балакучість, виразна міміка і рухи. Особистостям з акцентуацією «Гіпертимний» характерно бути енергійними, оптимістичними, ініціативними, впевненими. Вони можуть виступати в ролі управляючих, посідати управляючі посади, керувати ходом справи, організовувати людей. Вони багаті на ідеї, креативні і винахідливі. Трохи менше, проте теж великий відсоток респондентів (85% = 52 особи) за результатами дослідження мають акцентуацію «Емотивний», такі особистості прагнуть нових вражень, легко налагоджують комунікацію навіть з незнайомими людьми, відкриті до спілкування, вони можуть бути чутливі і сентиментальні, можуть легко розчулитись, мати високий рівень емпатичності. Також варто зауважити на тому, що відносна більшість респондентів (65,5% = 40 осіб) за результатами можуть мати акцентуацію «Циклотимічний», таким людям властиві коливання настрою, полярність відчуттів та емоцій, вони можуть легко переходити зі стану радості у розпач, в залежності від зовнішніх обставин, тобто в ситуаціях душевного спокою вони поведуться за гіпертимним типом, а в протилежних ситуаціях – за дистимічним. Також можемо спостерігати, що, судячи з проаналізованих результатів, більшість респондентів мають більше двох акцентуацій: 13 осіб мають 4 акцентуації характеру, 12 осіб мають 5 акцентуацій і також 12 осіб мають 6 акцентуацій з описаних десяти. Це може свідчити про те, що респондентам не властива характеристика одного типу, вони поєднують у собі багато акцентуацій, що може робити їх адаптивнішими до обставин, вони можуть використовувати різні стратегії реагування і поведінки.

Результати методики «Шкала самооцінки» М.Розенберга (Див. Додаток В)

Методика визначення рівня самооцінки допомогла нам виявити, який рівень самооцінки мають респонденти, а також чи відрізняються результати у опитуваних різної статі.

У результаті проведення методики «Шкала самооцінки» М.Розенберга було отримані такі результати: низький рівень за шкалою самооцінки отримало 6% респондентів, це 4 особи, показники середнього рівня отримали 54% - це 33 респонденти, показники високого рівня отримали 40% респондентів – 24 особи.

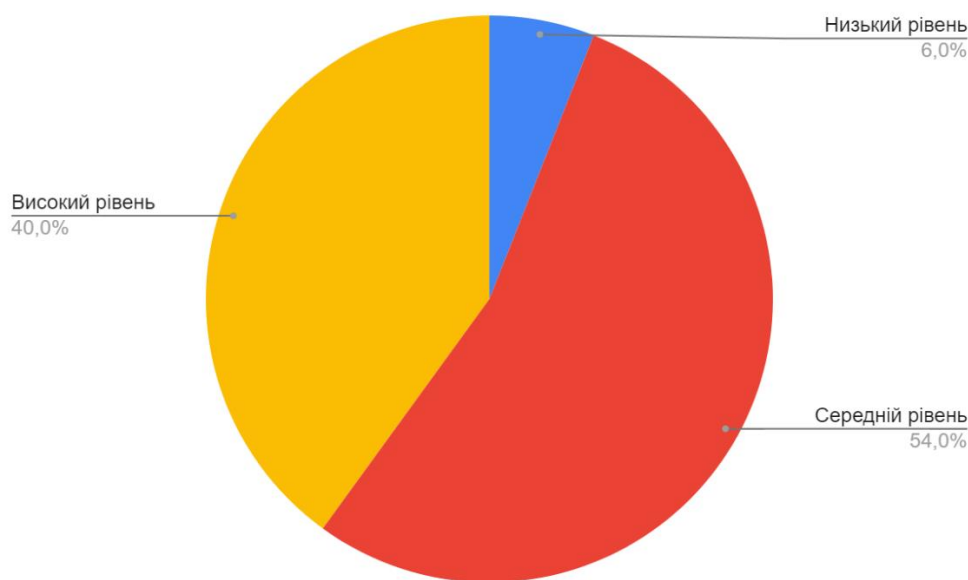


Рисунок 2.2 – Результати «Шкали самооцінки М.Розенберга»

Аналізуючи отримані дані ми можемо спостерігати, що переважна більшість респондентів мають середні та високі показники за шкалою самооцінки. (див.рис.2.2.)

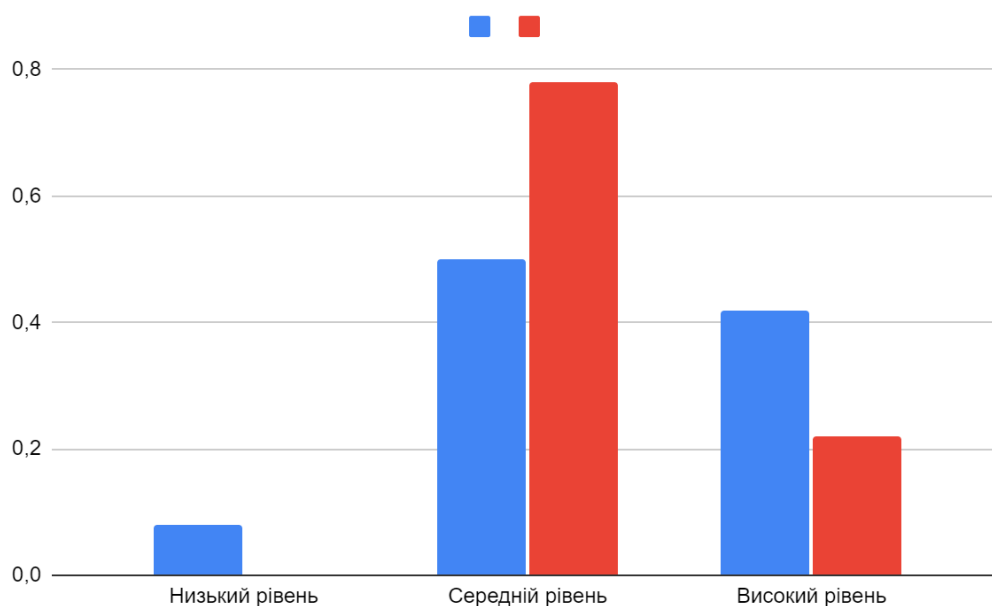


Рисунок 2.3 - Розподіл показника «самооцінка» за рівнями прояву

У результаті проведення методики «Шкала самооцінки» М. Розенберга і аналізу отриманих результатів, було виявлено, що більшість респондентів 54% - 33 особи, отримали показники середнього рівня, на основі чого ми можемо припустити, що переважна більшість опитуваних може мати реалістичне уявлення про себе, адекватне уявлення про свої можливості, а також про свої слабкі і сильні сторони. Можемо припустити, що вони можуть знаходитись у певному балансі між категоричністю до себе і між впевненістю у власних силах. Такі люди, вірогідно, більш сприятливі до конструктивної критики у свою сторону, можуть бути здатні на те, щоб визнати свою провину, якщо у цьому є потреба. Люди, які мають середній рівень самооцінки можуть ставити перед собою реалістичні, досяжні цілі, розуміючи, що на досягнення мети може піти час і зусилля, а також, що вони можуть зіткнутись з труднощами. Такі люди можуть краще розуміти оточуючих, їхні почуття і думки, вони можуть легше йти на контакт, не намагаючись домінувати або підкорятись, а будувати здорові взаємини. Такі люди можуть бути готові до того, щоб брати на себе відповідальність і відповідати за свої вчинки, а також готова вчитись і самовдосконалюватись, усвідомлюючи і приймаючи свої недоліки і досягнення.

Показники високого рівня отримали 40% респондентів - 24 особи, на основі чого можемо припустити, що такі люди вірогідно можуть бути впевненими у власних силах, здібностях, досягненнях. Вони можуть бути сповнені вірою у власний успіх. Такі особистості можуть бути рішучими, активними, усвідомлювати власну цінність і неповторність, можуть бути здатні швидко приймати рішення. Особистості з високими показниками самооцінки можуть ставити для себе високі сили і за рахунок віри в успіх, не боятись перешкод на своєму шляху. Люди з високим рівнем самооцінки можуть бути менш схильними до переживань, не так сильно піддаватись впливу різного роду стресорів. Такі люди здатні досягти великих висот, проте має бути чітка грань між адекватним високим рівнем самооцінки і неадекватним високим рівнем самооцінки- в такому випадку можлива присутність зверхності, пихатості.

Результати методики «Опитувальник нарцисизму NPI-14» (адаптація Н.Пилат, О. Сеник, І.Кривенко)

Аналізуючи тримані результати за методикою «Опитувальник нарцисизму NPI-14» були отримані сирі бали від 0 до 29 з можливих 30. За допомогою ключа до методики нам вдалось вирахувати рівень прояву нарцисизму у 61 опитуваного, на основі чого можемо спостерігати, що показники низького рівня отримали 44% респондентів (27 осіб), показники середнього рівня отримали 46% респондентів (28 осіб) і показники високого рівня отримали 10% респондентів (6 осіб) (див. рис.2.3.)

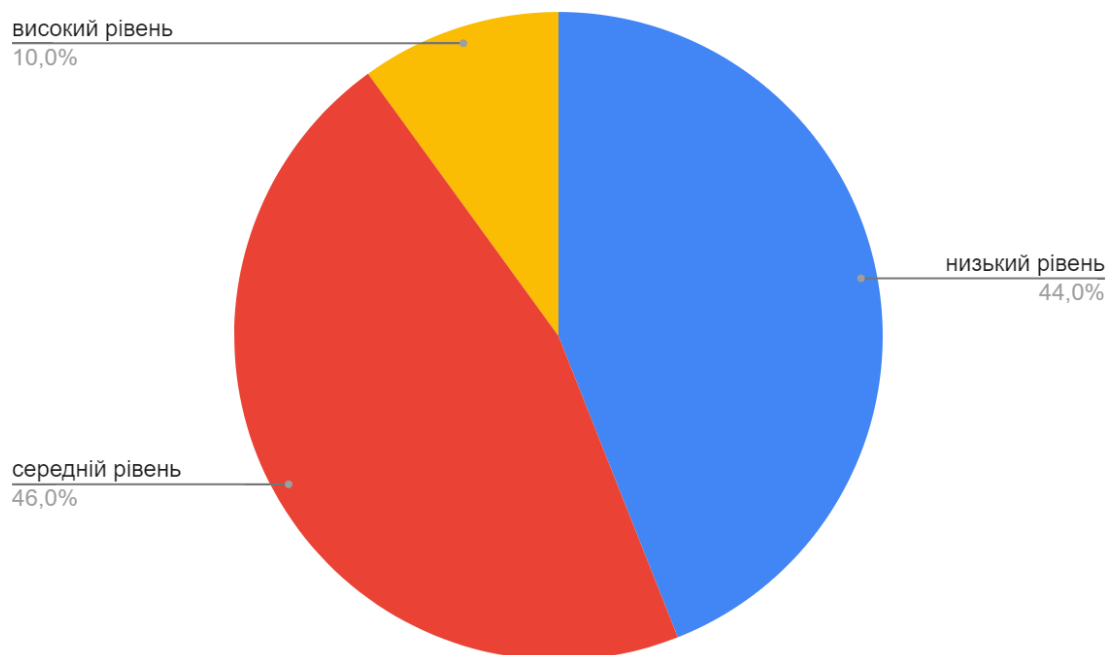


Рисунок 2.4 - Відсотковий розподіл показника «нарцисизм» за рівнями прояву

Аналізуючи отримані результати за методикою «Опитувальник нарцисизму NPI-14» нам вдалось виявити, що значна частина респондентів має середній рівень нарцисизму (46%). Це може вказувати на те, що середній рівень нарцисизму є найбільш поширеним у загальній вибірці. Можемо припустити, що середній прояв нарцисизму може бути присутній у респондентів задля самосприйняття та соціального функціонування, відстоювання особистих кордонів.

Високий рівень нарцисизму може бути властивий 9,8% респондентів. Це може свідчити про те, ймовірно, вони схильні до вищого рівня нарцисизму, що може бути обумовлено соціальними та культурними факторами, які підсилюють егоцентричні та самостверджувальні поведінкові моделі. Високий рівень нарцисизму може бути пов'язаний з підвищеним ризиком міжособистісних конфліктів, проблемами в особистих стосунках та професійній діяльності.

Низький рівень нарцисизму представлений серед 44,2% респондентів, може бути індикатором адекватного рівня самокритичності та схильності до співчуття,

але також може вказувати на потенційну проблему з самооцінкою та впевненістю у собі.

2.3. Характеристика результатів дисперсійного аналізу

Для аналізу даних емпіричного дослідження нами був обраний однофакторний дисперсійний аналіз з використанням непараметричного критерію Краскела-Уоліса. Він буде корисним у виконанні даної роботи, тому що він дає змогу визначити зв'язок однієї або декількох незалежних змінних (факторів) на залежну змінну.

Незалежними змінними в нашому дослідженні є: показники акцентуації особистості – «гіпертимний», «дистимічний», «циклотимний», «збудливий», «застряглий», «педантичний», «тривожний», «емотивний», «демонстративний», «екзальтований» за методикою Х.Шмішека; рівень самооцінки та рівень нарцисизму

Залежними змінними в дослідженні виступають показники тенденцій поведінки в групі за методикою В.Стефенсона «Q-сортування» «залежність», «незалежність», «товариськість», «нетовариськість», «прийняття “боротьби”» та «уникнення “боротьби”», а також показники міжособистісних потреб у групі - «Включення», «Контроль» і «Афект» за методикою В. Шутца.

Для дослідження впливу особистісних властивостей особистості (тип акцентуації, самооцінка та нарцисизм) на соціальні прояви (тенденції поведінки в групі та міжособистісні потреби в групі) було проведено непараметричний аналіз з використанням критерію Краскела-Уоліса. Результати дослідження зображено у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 - непараметричний аналіз з використанням критерію Краскела-Уоліса між показниками акцентуацій характеру особистості та тенденцій поведінки і міжособистісних потреб у групі

Залежна змінна	Залежність від показника	χ^2	df (ступені свободи)	p
Незалежність	Гіпертимний	4,6596	1	0,031
Залежність	Тривожний	8,1282	1	0,004
	Емотивний	4,0100	1	0,045
Нетовариськість	Тривожний	7,4633	1	0,006
Уникнення боротьби	Емотивний	6,3751	1	0,012
Ае (схильність встановлювати близькі стосунки)	Збудливий	7,06	2	0,029
Сw (потреба залежати від інших)	Застраглий	9,956	2	0,007

У результаті проведення однофакторного непараметричного аналізу з використанням критерію Краскела-Уоліса було отримано результати $p < 0,05$ за ранговим критерієм Краскела-Уоліса. Це може свідчити нам про те, що показник «Незалежності» змінюється в залежності від рівня показника типу акцентуації «Гіпертимний», а саме $p = 0.031$, показник «Залежності» змінюється в залежності від рівня прояву типу акцентуації «Тривожний» ($p = 0,004$) та «Емотивний» ($p = 0,045$), показник «Нетовариськість» змінюється в залежності від рівня прояву типу акцентуації характеру «Тривожний» ($p = 0,006$), показник «Уникнення боротьби» змінюється в залежності від рівня прояву типу акцентуації «Емотивний» ($p = 0,012$), показник «Схильність встановлювати близькі стосунки» змінюється в залежності від рівня прояву типу акцентуації «Збудливий» ($p = 0,029$), а показник «Потреба залежати від інших» змінюється в залежності від прояву типу акцентуації характеру «Застраглий» ($p = 0,007$).

Було проведено попарний аналіз за допомогою критерію DSCF задля виявлення різниці у групах з різними рівнями прояву показників. Результати описані в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 - Результати попарного аналізу між групами різних рівнів прояву показників за критерієм DSCF

	Залежність від показника	Рівень		W	P
Незалежність	Гіпертимний	середній	високий	3,05	0,031
Залежність	Тривожний	середній	високий	-4,03	0,004
	Емотивний	середній	високий	-2,83	0,045
Нетовариськість	Тривожний	середній	високий	-3,86	0,006
Уникнення боротьби	Емотивний	середній	високий	-3,57	0,012
Ае (схильність встановлювати близькі стосунки)	Збудливий	низький	високий	-4,18	0.009
Сw (потреба залежати від інших)	Застраглий	низький	середній	4,214	0,008

У результаті проведення попарного аналізу за допомогою критерію DSCF було отримано різницю за показником «Незалежність» в групах з середніми і високими показниками ($p=0,031$). Було виявлено, що чим вищі показники по шкалі прояву типу акцентуації «Гіпертимний», тим вищі результати за показником незалежності. Результат зображений на рис.2.4.

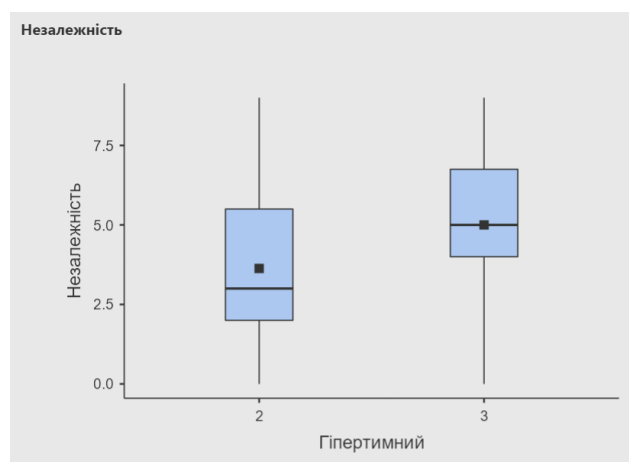


Рисунок 2.4 - Коробчатий графік між показниками «Гіпертимний» та «Незалежність»

Отриманий результат свідчить про те, що через те, що гіпертимний тип акцентуації характеризується високим рівнем активності, схильності до лідерства та енергійності, такі особистості відповідно можуть мати високий рівень

ініціативності і самостійності, що дозволяє їм діяти незалежно від думки оточуючих. Вони часто мають велику впевненість у собі і високий рівень самооцінки, що сприяє розвитку незалежної поведінки і незалежності у групі, завдяки своїм якостям вони можуть не піддаватись ефекту конформізму, а тому діяти на власний розсуд.

Також було отримано різницю між рівнями показників «Залежність» між середніми і високими показниками ($p=0,004$). Дивлячись на рисунок 2.5. ми можемо запевнитись, що чим нижчі показники за типом акцентуації «Тривожний», тим вищі показники за шкалою «Залежність».

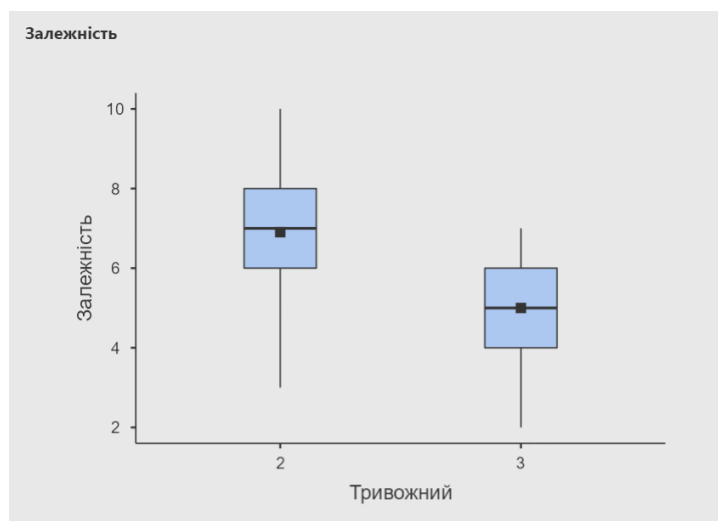


Рисунок 2.5 - Коробчатий графік між показниками «Тривожний» та «Залежність»

Причиною тому, що за низьких показників акцентуації «Тривожний» підвищується рівень залежності у групі, на нашу думку може бути те, що нетривожним особистостям може бути притаманний низький рівень емоційної напруги, що може супроводжуватись довірою і потребою у підтримці з боку інших. Людям з низьким рівнем прояву типу акцентуації «Тривожний» може бути не так притаманний контроль за тим, що відбувається, тому їм легко приймати той факт, що щось вирішують за них, вони можуть виявляти більшу готовність покладатись на інших у вирішенні питань або організації їх життя. Люди з низьким рівнем

прояву акцентуації «Тривожний» можуть мати нижчу здатність до самодисципліни, що може призводити до того, що людина шукає підтримки ззовні.

Також було отримано різницю між рівнями показників «Нетовариськість» між показниками середнього і високого рівнів ($p=0,006$). На рис. 2.6. зображено, що чим нижчими є показники за тривожним типом акцентуації, тим вищі показники тенденції до нетовариськості у групі.

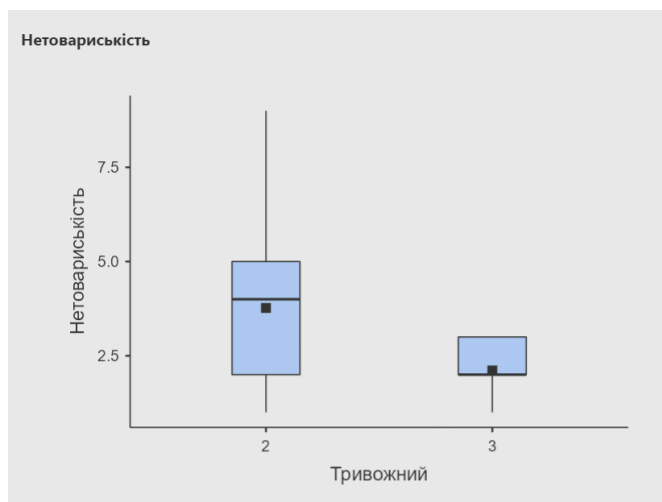


Рисунок 2.6 - Коробчатий графік між показниками «Тривожний» та «Нетовариськість»

Такі розбіжності між показниками рівнів за шкалою «Нетовариськість» можна пояснити тим, що вірогідно, люди з низьким рівнем прояву акцентуації характеру «Тривожний» можуть відчувати меншу потребу у підтвердженні своїх дій з боку інших, а це може знижувати мотивацію до соціальної взаємодії. Вони можуть комфортно себе почувати навіть без постійного спілкування і підтримки. Вони можуть виявляти пасивність і безініціативність у соціальних ситуаціях, тому що можуть не відчувати активного залучення у взаємодію з іншими. Вони також можуть бути менш чутливі до соціальних сигналів і реакцій, що може впливати на їхню взаємодію з іншими.

Було отримано розбіжності за шкалою «Залежність» між показниками середнього та високого рівня ($p=0,045$). Ми можемо спостерігати, що за вищих

показників за типом акцентуації «Емотивний» нижчими стають показники за тенденцією «Залежності» у групі на рис. 2.7.

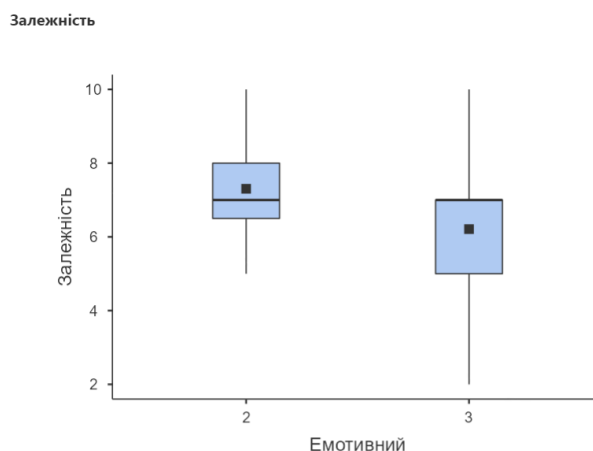


Рисунок 2.7 - Коробчатий графік між показниками «Емотивний» та «Залежність»

Можемо припустити, що люди з високим рівнем прояву акцентуації характеру «Емотивний» можуть мати розвинену емоційну чутливість та здатність до співпереживання, це може сприяти як кращому розумінню себе, так і оточуючих, що допомагає краще керувати соціальними взаємодіями. Часто люди з високими показниками за типом акцентуації «Емотивний» можуть володіти високими соціальними навичками, що допомагає їм створювати і підтримувати велику кількість емоційних зв'язків, через що вони не будуть відчувати тенденції до залежності через широке коло соціальних зв'язків. Вони можуть мати розвинену здатність до самостійного вирішення проблем завдяки своїй емоційній гнучкості та адаптивності. Вони також можуть справлятися зі стресовими ситуаціями шляхом використання внутрішнього ресурсу, що може зменшувати їхню залежність від думки і підтримки інших.

Також було отримано розбіжності за шкалою «Уникнення боротьби» між показниками середнього та високого рівня ($p=0,012$). За отриманими результатами ми можемо припустити, що чим вищими є показники за шкалою прояву акцентуації характеру «Емотивний», тим нижчими є показники за тенденцією до уникнення боротьби у групі. Результати зображено на рис.2.8.

Уникнення боротьби

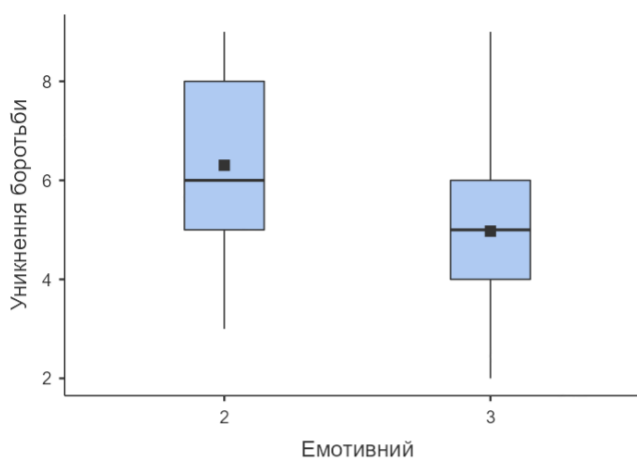


Рисунок 2.8 - Коробчатий графік між показниками «Емотивний» та «Уникнення боротьби»

Отримані результати свідчать про те, що через свою здатність до емпатії люди, які мають показники високого рівня за типом акцентуації «Емотивний» можуть краще розуміти почуття і емоції інших людей, це розуміння допомагає їм ефективніше вирішувати конфлікти, і боротися за свої інтереси. Вони можуть демонструвати емоційну зрілість і стійкість, через що можуть краще стримувати свої емоції і не боятися емоційного «нападу» з боку інших, адже впевнено з ними впораються. Також завдяки своїй емоційній чутливості, емотивні люди часто обирають активні стратегії вирішення конфліктів замість їх уникнення. Вони можуть бути більш схильні до відкритого обговорення проблем і пошуку рішень, що знижує їхню тенденцію до уникнення боротьби.

Були отримані розбіжності між показниками низького і високого рівня за шкалою «Схильність встановлювати близькі стосунки з іншими» ($p=0,009$). На рис. 2.9. ми бачимо, що чим вищими є показники прояву «збудливого» типу акцентуації характеру, тим нижчими є показники за шкалою «Схильність встановлювати близькі стосунки з іншими».

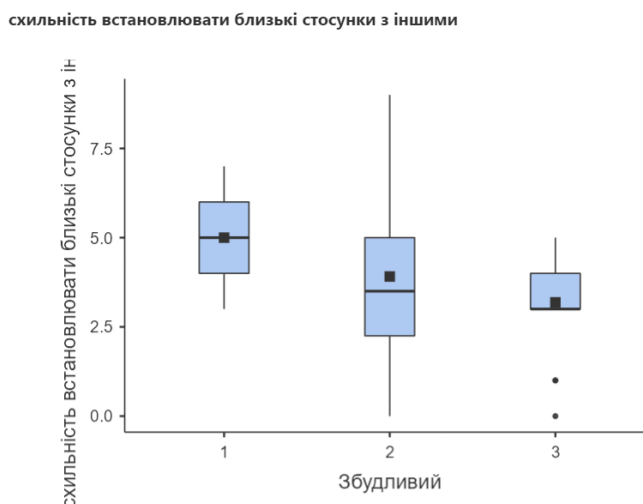


Рисунок 2.9 - Коробчатий графік між показниками «Збудливий» та «Схильність встановлювати близькі стосунки з іншими»

Отримані результати свідчать про те, що люди, які мають високі показники за типом акцентуації «Збудливий», мають нижчу схильність до встановлення близьких стосунків ніж ті, в кого рівень прояву акцентуації характеру «Збудливий» знаходиться на нижчому рівні. Можемо припустити, що люди, які мають високі показники за акцентуацією «Збудливий» через те, що характеризується підвищеною імпульсивністю, дратівливістю та агресивністю, можуть мати проблеми з контролем своїх емоцій і поведінки, що у свою чергу може призводити до конфліктів і непорозумінь у стосунках. Як результат, це може ускладнювати встановлення і підтримання близьких взаємин. Імпульсивність та різкість «Збудливого» типу може призводити до недостатньої здатності слухати і розуміти інших, що негативно впливає на якість міжособистісних стосунків.

Була отримана різниця між показниками низького і середнього рівня за шкалою «Потреба залежати від інших» ($p=0,008$). На рис. 2.10. ми можемо спостерігати, що чим вищими є показники типу акцентуації «Застраглий», тим вищою є потреба залежати від інших.

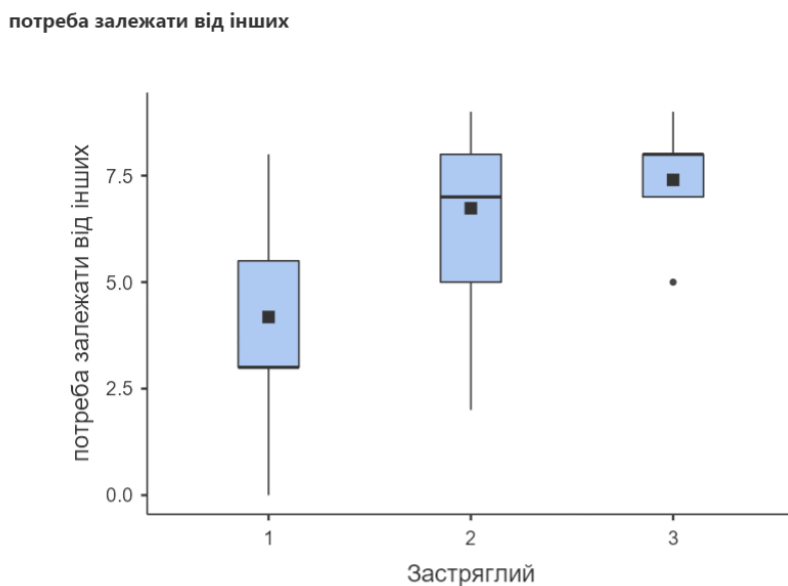


Рисунок 2.10 - Коробчатий графік між показниками «Застраглий» та «Потреба залежати від інших»

Можемо припустити, що така тенденція виникає тому, що люди з високими показниками за типом акцентуації «Застраглий» можуть мати страх перед самостійністю і відчуженістю і через це відчувати потребу в допомозі і підтримці від інших, оскільки не мають впевненості у собі і своїх силах, здатності вирішувати проблеми самостійно. Вони можуть мати низький рівень самооцінки і впевненості, тому можуть вважати, що не заслуговують на успіх, тому шукають це підтвердження у інших, щоб компенсувати це відчуття. Вони можуть переживати страх відмови і втрати соціальних зв'язків, шукають підтримку в інших, щоб захиститись від цих страхів.

Було також проведено непараметричний аналіз з використанням критерію Краскела-Уоліса між показниками особистісних властивостей особистості, таких як самооцінка і нарцисизм і показниками «залежність», «незалежність», «товариськість», «нетовариськість», «прийняття боротьби» та «уникнення боротьби», «Включення», «Контроль» і «Афект». Результати зображені в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 - Результати непараметричного аналізу з використанням критерію Краскела-Уоліса між показниками самооцінки, нарцисизму і тенденцій поведінки і міжособистісних потреб у групі

Залежна змінна	Залежність від показника	χ^2	df (ступені свободи)	p
Уникнення боротьби	Самооцінка	6,84	2	0,033
Схильність встановлювати близькі стосунки	Самооцінка	11,096	2	0,004
Потреба залежати від інших	Нарцисизм	7,03	2	0,03

У результаті проведення непараметричного аналізу з використанням критерію Краскела-Уоліса було отримано результати $p < 0,05$ за ранговим критерієм Краскела-Уоліса. Це може свідчити нам про те, що показник «Уникнення боротьби» змінюється в залежності від рівня показника «Самооцінка» ($p = 0,033$), показник «Схильність встановлювати близькі стосунки» змінюється в залежності від рівня показника «Самооцінка» ($p = 0,004$), а показник «Потреба залежати від інших» змінюється в залежності від показника «Нарцисизм», а саме $p = 0,03$.

Було проведено попарний аналіз за допомогою критерію DSCF задля виявлення різниці у групах з різними рівнями прояву показників. Результати описані в таблиці 2.11.

Залежна змінна	Залежність від показника	Рівень прояву		w	p
Схильність встановлювати близькі стосунки	Самооцінка	низький	середній	4,16	0,009
		низький	високий	3,39	0,044
		середній	високий	-2,61	0,155
Бажання залежати від інших	Нарцисизм	низький	середній	3,6494	0,027
		низький	високий	1,9048	0,369
		середній	високий	-0,0336	1

Табл. 2.11 - Результати попарного аналізу між групами різних рівнів прояву показників тенденцій поведінки і міжособистісних потреб за критерієм DSCF

У результаті проведення попарного аналізу за допомогою критерію DSCF було отримано різницю між низьким, середнім і високим рівнями прояву показника «Схильність встановлювати близькі стосунки» ($p=0,009$ та $p=0,044$). Результати зображені на рис. 2.11.

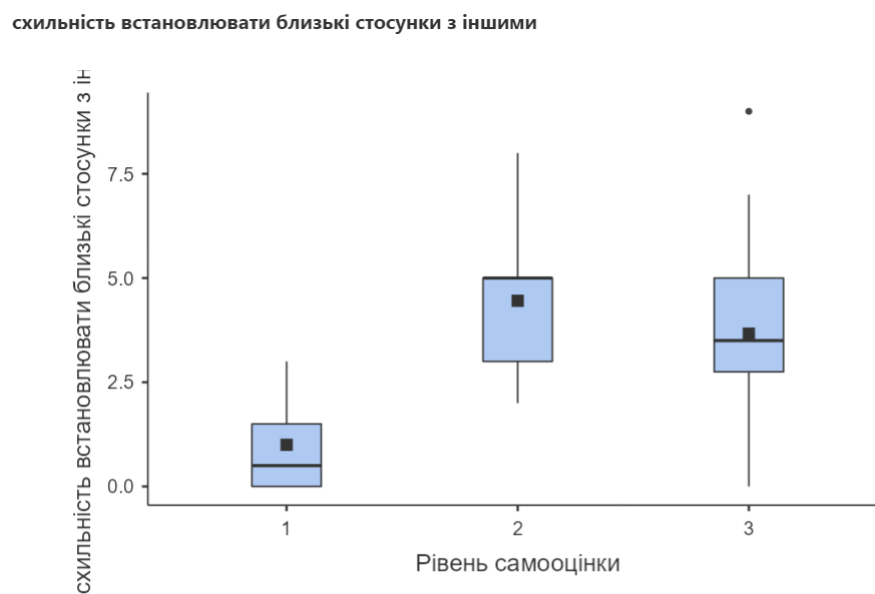


Рис. 2.11 - Коробчатий графік між показниками «Самооцінка» та «Схильність встановлювати близькі стосунки з іншими»

Отриманий результат свідчить про те, що люди які мають середні показники за шкалою Самооцінки мають вищі показники за схильністю встановлювати близькі стосунки з іншими. У людей з низькими показниками самооцінки спостерігається тенденція низьких показників за шкалою «Схильність встановлювати близькі стосунки з іншими». У людей з високими показниками також спостерігається тенденція зниження показника схильності до встановлення близьких стосунків в порівнянні з людьми, які мають середні показники за шкалою самооцінки. Результат може свідчити про те, що люди з середніми показниками за шкалою самооцінки можуть мати здорову впевненість у своїх собі, своїх силах і здібностях. Це дозволяє їм почувати себе комфортно в соціальних ситуаціях і легше будувати близькі стосунки з іншими, не маючи страхів або комплексів. Вона можуть буди більш відкритими і доступними до спілкування, що сприяє

встановленню міцних і гармонійних стосунків з іншими. Люди з низькими показниками за шкалою самооцінки можуть відчувати невпевненість у своїх силах і здібностях, що може пригнічувати їхнє бажання встановлювати близькі стосунки. Низькі показники самооцінки можуть призводити до відчуття непотрібності і непривабливості для інших, що може перешкоджати встановленню міцних стосунків.

Було отримано розбіжності між показниками низького і середнього рівнів за шкалою «Бажання залежати від інших» ($p=0,027$). Результати зображені на рис. 2.12.

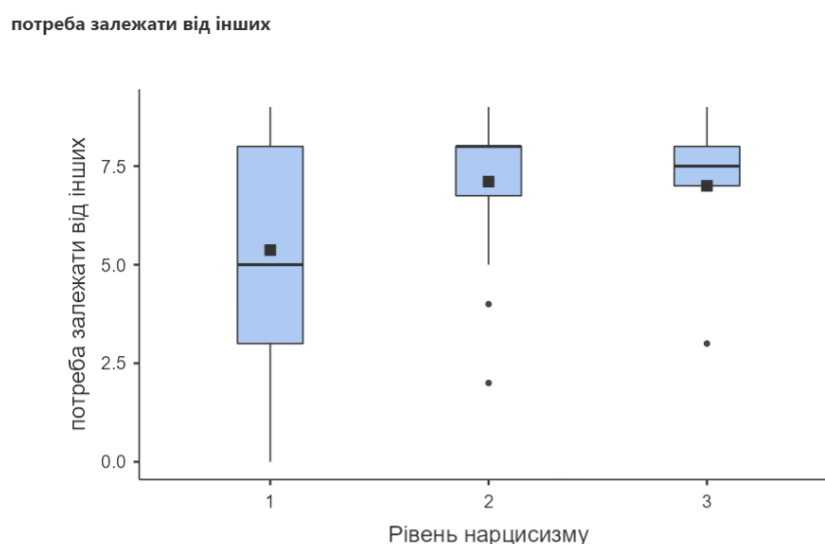


Рис. 2.12 - Коробчатий графік між показниками «Нарцисизм» та «Потреба залежати від інших»

Отриманий результат свідчить про те, що люди які мають середній рівень прояву нарцисизму мають вищий рівень прояву потреби залежати від інших, а чим нижчі показники нарцисизму, тим нижчий рівень потреби у залежності від інших. Можемо припустити, що люди з середнім рівнем нарцисизму можуть відчувати потребу в підтримці від інших, але водночас вони можуть мати достатньо впевненості у собі, щоб активно шукати цю підтримку. Вони можуть бажати близьких стосунків, але при цьому можуть залишати достатньо місця для своєї самостійності та особистої автономії. Вони можуть балансувати свою потребу в

самостійності з потребою в соціальній взаємодії. Вони можуть цінувати свою незалежність, при цьому приймаючи групові цінності і принципи, прислухатись до загальної думки, спираючись на особисте бачення ситуації. Вони можуть мати більш збалансоване ставлення до власної особистості та відносин з іншими, що виявляється у більшій здатності до сприйняття інших осіб як партнерів у взаємодії.

Висновок. У висновку до другого розділу нашої роботи можемо сказати, що, нами було проведене емпіричне дослідження особистісних чинників поведінки студентів у групі, а саме показників рівня самооцінки, нарцисизму і типів акцентуацій характеру, також був проведений аналіз соціальних чинників поведінки – тенденцій поведінки у групі та потреб у міжособистісних стосунках.

Нам вдалось організувати емпіричне дослідження, а також інтерпретувати та обґрунтувати результати психодіагностичних методик, що зображено графічно на рисунках 2.1.-2.12. та у таблицях 2.1.-2.11.

За допомогою відсоткового аналізу було обґрунтовано отримані результати за методиками «Методика “Q - сортування» В. Стефансона, «Опитувальник міжособистісних стосунків FIRO-B» В. Шутца (в адаптації О. О. Рукавішнікова), «Методика дослідження акцентуації особистості» Х. Шмішека, Шкала самооцінки (RSES) М. Розенберга, Коротка версія опитувальника нарцисизму (NPI-14) автори Д. Р. Амес, П. Роуз, П. Андерсон (в адаптації Н. І. Пилат, О. М. Сеник, І. С. Кривенко), за якими було визначено, що вибірку склали 61 студент, віком від 17 до 29 років, 52 (85,2%) дівчини та 9 (14,8%) юнаків. Студентів 27 осіб (44,2%), а студентів і працівників 34 (55,8%). У дослідженні приймали участь студенти університетів КНЕУ ім. Вадима Гетьмана та КПІ ім. Ігоря Сікорського.

За допомогою методики “Q -сортування” В. Стефансона нам вдалось визначити, що найбільш представленими тенденціями поведінки в групі у досліджуваних є тенденції товарищескості (80%), уникнення боротьби (80%) та залежності (72%), що може свідчити про те, що більшість респондентів схильні утворювати емоційні зв'язки у групі, контактні і ініціативні, схильні зберігати

нейтралітет у конфліктних ситуаціях і йти на компроміс, а також приймати групові рішення, стандарти і групові цінності.

За допомогою методики «Міжособистісні стосунки» У.Шутца ми змогли отримати результати, які свідчать про те, що у сфері Включення більшість респондентів (65%) можуть добре почуватись у групі, шукати контакти, а також про те, що переважна більшість студентів можуть прагнути бути прийнятими у групі. У сфері Контролю більшість респондентів (44%) схильні до залежності у групі, приналежності їй, до коливань при прийнятті рішень. У сфері Афекту більшість респондентів (50,5%) схильні при встановленні взаємин бути дуже обережними у виборі осіб, з якими прагнуть встановити емоційний зв'язок.

За допомогою методики «Акцентуації характеру» Х.Шмішека нам вдалось визначити, що більшість респондентів має акцентуацію «Гіпертимний» (88,5%), що може свідчити про те, що більшості респондентів властива контактність, балакучість, виразна міміка і рухи, а також акцентуацію «Емотивний» (85%), що може свідчити про те, що вони легко налагоджують комунікацію навіть з незнайомими людьми, відкриті до спілкування, вони можуть бути чутливі і сентиментальні. Нам вдалось визначити, що більшість (19%) мають по 5 і по 6 акцентуацій характеру. Це може свідчити про те, що респондентам не властива характеристика одного типу, вони поєднують у собі багато акцентуацій, що може робити їх адаптивнішими до обставин, вони можуть використовувати різні стратегії реагування і поведінки.

За допомогою методики «Шкала самооцінки» М. Розенберга нам вдалось визначити, що більшість респондентів (54%) мають середній рівень самооцінки, що може свідчити про те, що більшість опитуваних може мати реалістичне уявлення про себе, адекватне уявлення про свої можливості, а також про свої слабкі і сильні сторони. вони можуть знаходитись у певному балансі між категоричністю до себе і між впевненістю у власних силах.

За допомогою методики «Опитувальник нарцисизму NPI-14» нам вдалось визначити, що значна частина респондентів має середній рівень нарцисизму (46%).

Це може говорити нам про те, що середній прояв нарцисизму може бути присутній у респондентів задля самосприйняття та соціального функціонування, відстоювання особистих кордонів.

Була здійснена математична обробка результатів емпіричного дослідження для дослідження впливу особистісних властивостей особистості (тип акцентуації, самооцінка та нарцисизм) на соціальні властивості (тенденції поведінки в групі та міжособистісні потреби в групі, для цього був обраний однофакторний дисперсійний аналіз з використанням критерію Краскела-Уоліса та проведений попарний аналіз за допомогою критерію DSCF задля виявлення різниці у групах з різними рівнями прояву показників.

Незалежними змінними виступили показники акцентуації особистості – «гіпертимний», «дистимічний», «циклотимний», «збудливий», «застряглий», «педантичний», «тривожний», «емотивний», «демонстративний», «екзальтований» за методикою Х.Шмішека; рівень самооцінки та рівень нарцисизму. Залежними змінними виступили показники тенденцій поведінки в групі за методикою В.Стефенсона «Q-сортування» «залежність», «незалежність», «товариськість», «нетовариськість», «прийняття “боротьби”» та «уникнення “боротьби”», а також показники міжособистісних потреб у групі - «Включення», «Контроль» і «Афект» за методикою В. Шутца.

У результаті здійснення однофакторного дисперсійного аналізу з використанням критерію Краскела-Уоліса було виявлено низку залежностей між показниками особистісних (акцентуації характеру, рівень самооцінки і рівень нарцисизму) та соціальних (тенденції поведінки в групі і потреби в міжособистісних стосунках) факторів поведінки, за якими виявлено, що на тенденцію «Незалежність» у групі впливає рівень прояву типу акцентуації «Гіпертимний» ($p=0,031$), на тенденцію «Залежність» впливає рівень прояву акцентуації «Тривожний» ($p=0.004$) та «Емотивний» ($p=0.045$), на тенденцію «Нетовариськість» впливає рівень прояву акцентуації «Тривожний» ($p=0.006$); на тенденцію «Уникнення боротьби» впливає рівень прояву акцентуації «Емотивний»

($p=0.012$), на тенденцію «Схильність встановлювати близькі стосунки з іншими» впливає рівень прояву акцентуації «Збудливий» ($p=0.029$), на тенденцію «Потреба залежати від інших» впливає рівень прояву акцентуації «Застряглий» ($p=0.007$), на тенденцію «Уникнення боротьби» впливає рівень показника «Самооцінка» ($p=0.033$), на тенденцію «Схильність встановлювати близькі стосунки» впливає рівень показника «Самооцінка» ($p=0.004$), на тенденцію «Потреба залежати від інших» впливає рівень показника «Нарцисизм» ($p=0.03$).

У результаті проведення попарного аналізу за допомогою критерію DSCF було виявлено низку розбіжностей між показниками особистісних (акцентуації характеру, рівень самооцінки і рівень нарцисизму) та соціальних (тенденції поведінки в групі і потреби в міжособистісних стосунках) факторів поведінки, за якими виявлено, що чим вищі показники по шкалі прояву типу акцентуації «Гіпертимний», тим вищі результати за показником незалежності; чим нижчі показники за типом акцентуації «Тривожний», тим вищі показники за шкалою «Залежність»; чим нижчими є показники за тривожним типом акцентуації, тим вищі показники тенденції до нетовариськості у групі; за вищих показників за типом акцентуації «Емотивний» нижчими стають показники за тенденцією «Залежності» у групі; чим вищими є показники за шкалою прояву акцентуації характеру «Емотивний», тим нижчими є показники за тенденцією до уникнення боротьби у групі; чим вищими є показники прояву «збудливого» типу акцентуації характеру, тим нижчими є показники за шкалою «Схильність встановлювати близькі стосунки з іншими»; чим вищими є показники типу акцентуації «Застряглий», тим вищою є потреба залежати від інших, також виявлено що люди які мають середні показники за шкалою «Самооцінки» мають вищі показники за схильністю встановлювати близькі стосунки з іншими. У людей з низькими та високими показниками самооцінки спостерігається тенденція низьких показників за шкалою «Схильність встановлювати близькі стосунки з іншими», а люди які мають середній рівень прояву нарцисизму мають вищий рівень прояву потреби залежати від інших, при

цьому, чим нижчі показники нарцисизму, тим нижчий рівень потреби у залежності від інших.

У результаті проведеного непараметричного аналізу з використанням критерію Краскела-Уоліса і попарного аналізу між рівнями показників було зроблено висновки про те, що особистісні характеристики та соціальні фактори значно впливають на поведінку в групі. Виявлені залежності демонструють складність та багатогранність взаємодії між акцентуаціями характеру, самооцінкою, рівнем прояву нарцисизму та соціальними тенденціями поведінки в групі.

Зокрема, аналіз за допомогою критерію Краскела-Уоліса показав, що тенденції до незалежності в групі підвищуються з проявом гіпертимного типу акцентуації ($p=0,031$), тоді як залежність нижча у осіб з тривожним ($p=0.004$) та емотивним ($p=0.045$) типами акцентуації. Крім того, тривожний тип акцентуації також впливає на тенденцію нетовариськості ($p=0.006$), а високі показники за емотивним типом акцентуації впливають на зниження рівня показника "уникнення боротьби" ($p=0.012$).

Дослідження також виявило, що самооцінка впливає на соціальну поведінку: середній рівень самооцінки пов'язаний зі схильністю до встановлення близьких стосунків ($p=0.004$), тоді як низька або висока самооцінка може свідчити про нижчі показники за цією схильністю. Нарцисизм, у свою чергу, пов'язаний з потребою залежати від інших ($p=0.03$), причому середній рівень нарцисизму сприяє вищому рівню цієї потреби.

Таким чином, результати підкреслюють важливість врахування індивідуальних психологічних особливостей при аналізі соціальної поведінки. Це може мати практичне застосування в різних сферах, таких як психологічне консультування, освіта та управління персоналом. Розуміння цих впливів дозволяє краще прогнозувати та керувати груповою динамікою, зокрема підвищувати ефективність комунікації, запобігати конфліктам та створювати більш гармонійне

середовище. Наприклад, знання про те, що гіпертимний тип акцентуації сприяє незалежності, може допомогти у формуванні командних ролей, де необхідна автономія та лідерство. З іншого боку, розуміння впливу тривожного або емотивного типів на залежність та уникнення боротьби може бути корисним для надання підтримки та розробки стратегій для підвищення впевненості та соціальної інтеграції учасників групи. Таким чином, ці результати можуть бути застосовані для покращення міжособистісних відносин та оптимізації роботи в групах, сприяючи загальному благополуччю та продуктивності.

ВИСНОВКИ

У результаті написання кваліфікаційної бакалаврської роботи були отримані такі результати:

Поведінка - це зовнішні прояви активності людини, які можна спостерігати та вимірювати. Поведінка в групі - це сукупність реакцій та дій людини у середовищі групи, яке включає взаємодію та взаємовплив членів групи.

Визначені особистісні чинники, що визначають поведінку людини в групі, а саме, особливості темпераменту та характеру, самооцінка, особливості мотиваційної сфери та інші. Ці аспекти формують індивідуальний психологічний профіль, що визначає особистісну динаміку та взаємодію з оточуючим світом.

У процесі емпіричного дослідження було визначено, що найбільш представленими тенденціями поведінки в групі у досліджуваних є тенденції товариськості (80%), уникнення боротьби (80%) та залежності (72%). Отримані результати дослідження свідчать про те, що у сфері Включення більшість респондентів (65%) можуть добре почуватись у групі, у сфері Контролю більшість респондентів (44%) схильні до залежності у групі, приналежності до неї, у сфері Афекту більшість респондентів (50,5%) схильні при встановленні взаємин бути дуже обережними у виборі осіб.

Було визначено, що більшість респондентів має акцентуацію «Гіпертимний» (88,5%) та «Емотивний» (85%), а також, що 19% мають по 5 і по 6 акцентуацій характеру.

Більшість респондентів (54%) мають середній рівень самооцінки та середній рівень нарцисизму (46%), лише 10% мають високий рівень нарцисизму.

За допомогою аналізу з використанням критерію Краскела-Уоліса аналізу було визначено, що тенденції до незалежності в групі підвищуються з проявом гіпертимного типу акцентуації ($p=0,031$), тоді як залежність нижча у осіб з тривожним ($p=0.004$) та емотивним ($p=0.045$) типами акцентуації, тривожний тип акцентуації також впливає на тенденцію нетовариськості ($p=0.006$), а високі показники за емотивним типом акцентуації впливають на зниження рівня

показника "уникнення боротьби" ($p=0.012$). Було визначено, що чим вищими є показники прояву «збудливого» типу акцентуації характеру, тим нижчими є показники за шкалою «Схильність встановлювати близькі стосунки з іншими»; чим вищими є показники типу акцентуації «Застраглий», тим вищою є потреба залежати від інших.

Середній рівень самооцінки пов'язаний зі схильністю до встановлення близьких стосунків ($p=0.004$), тоді як низька або висока самооцінка може свідчити про нижчі показники за цією схильністю. Нарцисизм, у свою чергу, пов'язаний з потребою залежати від інших ($p=0.03$), причому середній рівень нарцисизму сприяє вищому рівню цієї потреби.

Проведене дослідження дозволило глибше зрозуміти особистісні чинники, які впливають на поведінку у групі, і їхню взаємодію з соціальними аспектами. Поведінка в групі є результатом комплексної взаємодії між особистісними та соціальними чинниками. Як індивідуальні риси характеру, так і зовнішні соціальні впливи грають важливу роль у формуванні поведінкових патернів. Подальші дослідження можуть зосередитися на вивченні специфічних інтервенцій та стратегій, які можуть ефективно впливати на поведінкові патерни в різних соціальних контекстах.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бегеза Л.Є., Кайзерова А.В. Соціально-психологічні концепти самооцінки особистості. Сучасні аспекти модернізації науки: стан, проблеми, тенденції розвитку. 2022. С. 170-174.
2. Брюховецька О. В. Психологічні особливості толерантності до невизначеності в управлінській діяльності як однієї зі складових професійної толерантності керівників загальноосвітніх навчальних закладів. Проблеми сучасної психології. 2015. № 27. С. 70–81.
3. Гарасимів Т. Концепт моделі «поведінки» у філософсько-правовому дискурсі. 2018. с.31-35
4. Групова динаміка та комунікації (тренінг): курс лекцій. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 170 с.
5. Євдокімова О. О. Історія психології : навч. посіб. Харків. МВС України, нац. ун-т внутр. справ. 2-ге вид. допов. 2020. 320 с.
6. Зінченко С.В., Швець І.В., Швець Р.В., Леоненко Д.О. Вплив самооцінки на успішність в житті. Learning the latest theories and methods. 2023. № 9. С. 379-381
7. Калашник О.В., Кашпур Ю.М. Самооцінка та самоцінність – рушійна сила особистості в умовах сучасних реалій. Редакційна колегія: Головний редактор. 2022. С. 107-113.
8. Кокун О.М., Пішко І.О., Лозінська Н.С., Копаниця О.В., Малхазов О.Р. Збірник методик для діагностики психологічної готовності військовослужбовців військової служби за контрактом до діяльності у складі миротворчих підрозділів: Методичний посібник. К.: НДЦ ГП ЗСУ, 2011. 192 с.
9. Келлі А. Дж. Теорія особистості. СПб. Майстерня психології та психотерапії. 2000. 249 с.
10. Кузьменко Т.М. Сутнісні характеристики та класифікація соціальних груп: референтна група: види та функції. 2016.
11. Левін К. Дозвіл соціальних конфліктів. Пер. з англ. СПб. 2000. 408 с.
12. Марк Д. Келланд. Теорія особистості в культурному контексті.

13. Москаленко В.В. Психологія соціального впливу. Навч. посіб. Центр учбової літератури. 2007. 448 с.
14. М'ясоїд П.А. Загальна психологія: Навч. посіб. 2-ге вид. Вища шк. 2001. 487 с. С. 398 – 412.
15. Нариси історії українського шкільництва. 1905 – 1933 / за ред. О.В. Сухомлинської. К.: “Заповіт”. 1996. 302 с.
16. Прокопенко Т. Теоретичні підходи до визначення поняття «самооцінка» в психолого-педагогічних дослідженнях. Магістерський науковий вісник. 2022. № 38. С. 70-73.
17. Скрипченко О.В., Волинська Л.В., Огороднійчук З.В. Загальна психологія: Підручник. К.: Либідь. 2005. 464 с. С. 198 – 210.
18. Соціологія /за ред. В. Г. Городяненка К.: Академія. 2015. с.141-154.
19. Татенко В. О. Суб'єктно-вчинкова парадигма в сучасній психології. Людина. Суб'єкт. Вчинок : Філософсько-психологічні студії / за заг. ред. В. О. Татенка. К.: Либідь. 2006. С. 316-358.
20. Титаренко Т., Татенко В.. Канонічна психологія В. Роменця: вчинок, історія, особистість. 2011.
21. Бондаренко О. В., Слюсаренко Ю. Л. Біхевіоризм від Джона Б. Уотсона до Е. Толмена. Наукові горизонти. Оглядова стаття. №2. 2019. С. 80-85.
22. Шмиглюк О.Г. Професійно-орієнтовані завдання з психології. Навчальний посібник для студентів спеціальності 6.030103 Практична психологія. Особливості роботи над професійно-орієнтованим завданням з курсу «Соціальна психологія». с. 381-382.
23. Bandura, A. and National Institute of Mental Health. Social foundations of thinking and action: social cognitive theory. 1986.
24. Mark D. Kelland. Personality theory in a cultural context. Scientific analysis of behavior and personality. 2022. 17.3
25. O'Donnell J. M. The Origins of Behaviorism: American psychology. New York: University Press. 1985. 110 p.

26. Samelson F. Struggle for scientific authority: The reception of Watson`s behaviorism. *Journal of the History of the Behavioral Sciences*. 1981. № 17. P. 399.
27. Skinner B. F.. *The Behavior of Organisms: An Experimental Analysis*. New York: Appleton-Century.

ДОДАТКИ

Додаток А. Опитувальник міжособистісних відносин Шутца.

Інструкція. Для кожного твердження виберіть відповідь, який найбільше вам підходить. Номер відповіді напишіть зліва від кожного рядка.

- (1) Зазвичай (4) З нагоди
(2) Часто (5) Рідко
(3) Іноді (6) Ніколи
1. Прагну бути разом з усіма.
 2. Надаю іншим вирішувати питання про те, що необхідно буде зробити.
 3. Стаю членом різних груп.
 4. Прагну мати близькі стосунки з іншими членами групи.
 5. Коли трапляється нагода, я схильний стати членом цікавих організацій.
 6. Припускаю, щоб інші впливали на мою діяльність.
 7. Прагну влитися в неформальне суспільне життя.
 8. Прагну мати близькі й душевні стосунки з іншими.
 9. Прагну задіяти інших у своїх планах.
 10. Дозволю іншим судити про те, що я роблю.
 11. Намагаюся бути серед людей.
 12. Прагну встановлювати з іншими близькі й душевні стосунки.
 13. Маю схильність приєднуватися до решти щоразу, коли робиться щось спільно.
 14. Легко підкоряюся іншим.
 15. Намагаюся уникати самотності.
 16. Прагну брати участь у спільних заходах.

Інструкція. Для кожного з подальших тверджень виберіть одну з відповідей, що позначає кількість людей, які можуть впливати на вас або на яких ваша поведінка може поширюватися.

- Відноситься до:
- (1) Більшості людей (4) Кількох людей
(2) Багатьох (5) Одного-двох людей
(3) Деяких людей (6) Нікого
17. Прагну ставитися до інших по-дружньому.
 18. Надаю іншим вирішувати питання про те, що необхідно буде зробити.
 19. Моє особисте ставлення до оточуючих - холодне і байдуже.
 20. Надаю іншим керувати ходом події.
 21. Прагну мати близькі стосунки з іншими.
 22. Припускаю, щоб інші впливали на мою діяльність.
 23. Прагну придбати близькі й душевні відносини з іншими.
 24. Дозволю іншим судити про те, що я роблю.
 25. З іншими поводжусь холодно й байдуже.
 26. Легко підкоряюся іншим.
 27. Прагну мати близькі й душевні стосунки з іншими.
 28. Люблю, коли інші запрошують мене брати участь у чому-небудь.
 29. Мені подобається, коли інші люди ставляться до мене безпосередньо й сердечно.
 30. Прагну робити сильний вплив на діяльність інших.
 31. Мені подобається, коли інші запрошують мене брати участь у своїй діяльності.
 32. Мені подобається, коли інші ставляться до мене невимушено.
 33. У суспільстві інших прагну керувати ходом подій.
 34. Мені подобається, коли інші підключають мене до своєї діяльності.
 35. Я люблю, коли інші поводяться зі мною холодно і стримано.
 36. Прагну, щоб інші вчиняли так, як я хочу.
 37. Мені подобається, коли інші запрошують мене взяти участь в їх дебатах (дискусіях).
 38. Я люблю, коли інші ставляться до мене по-дружньому.
 39. Мені подобається, коли інші запрошують мене взяти участь в їх діяльності.
 40. Мені подобається, коли навколишні ставляться до мене стримано.

Інструкція. Для кожного з подальших тверджень виберіть одну з наступних відповідей.

- (1) Зазвичай (4) Випадково
(2) Часто (5) Рідко
(3) Іноді (6) Ніколи

40. У спільноті намагаюся відігравати важливу роль.

42. Мені подобається, коли інші запрошують мене брати участь у чому-небудь.

43. Мені подобається, коли інші ставляться до мене безпосередньо.

44. Прагну, щоб інші робили те, що я хочу.

45. Мені подобається, коли інші запрошують мене брати участь у своїй діяльності.

46. Мені подобається, коли інші ставляться до мене холодно і стримано.

47. Прагну сильно впливати на діяльність інших.

48. Мені подобається, коли інші підключають мене до своєї діяльності.

49. Мені подобається, коли інші люди ставляться до мене безпосередньо й сердечно.

50. У спільноті намагаюся керувати ходом подій.

51. Мені подобається, коли інші запрошують взяти участь в їх діяльності.

52. Мені подобається, коли до мене ставляться стримано.

53. Намагаюся, щоб інші робили те, що я хочу.

54. У спільноті керую ходом подій

Додаток Б. «Акцентуації характеру» Х.Шмішека

Тестові завдання

1. Ви зазвичай спокійний, веселий?
2. Чи легко Ви ображаєтеся, засмучуєтеся?
3. Чи легко Ви можете розплакатися?
4. Чи багато разів Ви перевіряли наявність можливих помилок у Вашій роботі?
5. Чи були Ви в дитинстві таким самим відважним, як і Ваші ровесники?
6. Чи легко Ви переходите від радості до смутку і навпаки?
7. Чи любите Ви головувати у грі?
8. Чи бувають дні, коли Ви безпричинно на все злитеся?
9. Чи серйозна Ви людина?
10. Чи завжди Ви прагнете ретельно виконувати завдання викладачів?
11. Чи підприємливий Ви?
12. Чи скоро Ви забуваєте, якщо когось образили?
13. Чи вважаєте Ви себе м'якосердечним, чи вмієте співчувати?
14. Кинувши листа до поштової скриньки, перевіряєте Ви рукою, чи не затримався він у прорізі?
15. Чи прагнете Ви бути найкращим у навчанні, в гуртку, у спортивній секції?
16. Коли Ви були маленьким, чи боялися грози, собак?
17. Чи вважають Вас занадто стараним і акуратним?
18. Чи залежить Ваш настрій від домашніх і навчальних справ?
19. Чи можна сказати, що більшість Ваших знайомих Вас люблять?
20. Чи буває у Вас неспокійно на душі?
21. Вам зазвичай трошки сумно?
22. Чи доводилося Вам, переживаючи горе, ридати?
23. Вам важко затримуватися на одному місці?
24. Чи боретеся Ви за свої права, коли з Вами чинять несправедливо?
25. Чи доводилося Вам коли-небудь стріляти з рогатки в котів?
26. Чи дратує Вас, коли фіранка або скатертина висить (лежить) нерівно?
27. Коли Ви були маленьким, чи боялися залишитися один вдома?
28. Чи буває так, що Вам весело або сумно без причин?
29. Ви – один із найкращих студентів у групі?
30. Чи часто Ви веселитеся?
31. Чи легко Ви можете розізлитися?
32. Чи почуваєте Ви себе деколи дуже щасливим?
33. Чи вмієте Ви розвеселяти друзів?
34. Чи можете Ви просто сказати комусь усе, що про нього думаєте?

35. Чи боїтеся Ви вигляду крові?
 36. Чи охоче Ви виконуєте громадські доручення?
 37. Чи заступаєтеся Ви за тих, із ким вчинили несправедливо?
 38. Вам моторошно увійти в порожню темну кімнату?
 39. Вам більше до душі повільна і точна робота, ніж швидка і не така точна?
 40. Чи легко Ви знайомитеся з людьми?
 41. Чи охоче Ви виступаєте на урочистих зібраннях, вечірках?
 42. Ви коли-небудь утікали з дому?
 43. Ви коли-небудь засмучувався через суперечку з однокурсниками, викладачами настільки, що йти потім до університету не хотілося?
 44. Чи здається Вам життя складним?
 45. Чи можете Ви навіть у разі невдачі кепкувати з себе?
 46. Чи прагнете Ви помиритися, якщо суперечка сталася не з Вашої вини?
 47. Чи любите Ви тварин?
 48. Ідучи з дому, чи доводилося Вам повертатися, щоб перевірити, чи не сталося чогось?
 49. Чи здається Вам часом, що з Вами або Вашими рідними має статися щось лихе?
 50. Чи залежить Ваш настрій від погоди?
 51. Чи важко Вам відповідати на заняттях, навіть коли Ви знаєте відповідь?
 52. Чи можете Ви, якщо Вас образять, почати битися?
 53. Чи подобається Вам бути в компанії?
 54. Якщо Вам не таланти, чи можете Ви впасти у розпач?
 55. Чи можете Ви організувати гру, роботу?
 56. Чи вперто Ви прагнете до мети, навіть якщо на шляху трапляються перешкоди?
 57. Чи плакали Ви коли-небудь під час перегляду кінофільму, читання сумної книги?
 58. Чи буває Вам важко заснути через якісь проблеми?
 59. Чи підказуєте Ви, чи даєте списати?
 60. Чи побоюлися б Ви пройти ввечері сам через кладовище?
 61. Чи слідкуєте Ви за тим, щоб кожна річ лежала на своєму місці?
 62. Чи буває так, що Ви лягаєте спати з одним настроєм, а прокидаєтесь з іншим?
 63. Чи легко Ви звикаєте до нових ситуацій?
 64. Чи турбує Вас головний біль?
 65. Чи часто Ви смієтеся?
 66. Якщо Ви не поважаєте людину, то чи можете поводитися з нею так, щоб вона цього не помітила?
 67. Чи можете Ви зробити багато різних справ за один день?
 68. Чи часто до вас ставляться несправедливо?
 69. Чи любите Ви природу?
 70. Виходячи з дому або лягаючи спати, перевіряєте, чи зачинені двері, чи вимкнене світло?
 71. На Вашу думку, Ви боягуз?
 72. Чи змінюється Ваш настрій за святковим столом?
 73. Чи берете Ви участь у драматичному гуртку, чи любите читати вірші зі сцени?
 74. Чи буває в Вас без особливої причини похмурий настрій, коли ні з ким немає бажання розмовляти?
 75. Чи трапляється, що Ви думаєте про майбутнє зі смутком?
 76. Чи бувають у Вас несподівані переходи від радості до печалі?
 77. Чи вмісте Ви розважати гостей?
-
78. Чи довго Ви ображаєтеся?
 79. Чи сильно Ви переживаєте, якщо горе сталося у Ваших друзів?
 80. Чи часто Ви, коли були школярем, через помилку, виправлення переписували на аркуші в зошиті?
 81. Чи вважаєш Ви себе недовірливим?
 82. Чи часто Вам сняться сні жаків?
 83. Чи виникало в Вас бажання вистрибнути у вікно або кинутися під машину?
 84. Чи стає Вам веселіше, якщо всі довкола веселяться?
 85. Якщо в Вас неприспання, то чи можете Ви тимчасово забути про них, не думати про них постійно?
 86. Чи здійснюєте Ви під впливом алкоголю раптові, імпульсивні вчинки?
 87. Зазвичай Ви небагатослівний, мовчазний?
 88. Чи могли б Ви, беручи участь у театральному видовищі, настільки увійти в роль, що забули би, хто Ви є насправді?

Додаток В. Шкала самооцінки Розенберга

Шкала самооцінки Розенберга

Інструкція: нижче наведено список тверджень, пов'язаних з Вашим загальним відчуттям щодо себе. Якщо Ви повністю погоджуєтесь, обведіть «**ПП**». Якщо Ви погоджуєтесь з твердженням, обведіть «**П**». Якщо Ви не погоджуєтесь, обведіть «**НП**». Якщо Ви повністю не погоджуєтесь, обведіть «**ПНП**».

1	Загалом, я задоволений (-на) собою.	ПП	П	НП	ПНП
2*	Час від часу, я думаю, що я ні на що не здатний (-а).	ПП	П	НП	ПНП
3	Я відчуваю, що у мене є багато хороших якостей.	ПП	П	НП	ПНП
4	Я можу робити різні речі, як і більшість інших людей.	ПП	П	НП	ПНП
5*	Я відчуваю, що особливо не маю чим пишатися.	ПП	П	НП	ПНП
6*	Іноді я почуваюсь ні на що не здатним (-ою).	ПП	П	НП	ПНП
7	Я відчуваю, що я цінний (-а), принаймні, що я на рівних з іншими.	ПП	П	НП	ПНП
8*	Я хотів (-ла) би мати більше поваги до себе.	ПП	П	НП	ПНП
9*	Загалом, я схильний (-а) думати, що я невдаха.	ПП	П	НП	ПНП
10	Я позитивно ставлюсь до себе.	ПП	П	НП	ПНП

Додаток Г. Опитувальник нарцисизму NPI-14

Коротка версія опитувальника нарцисизму українською мовою (NPI-14)

Інструкція: З кожної пари тверджень оберіть одне, що найбільше підходить Вам. Якщо жодне із тверджень Ви не можете співвіднести із собою, оберіть одне, яке менш неприйнятне.		
1	Люди, схоже, завжди визнають мій авторитет. Для мене не так важливо бути авторитетом.	1 0
2	Мені справді подобається бути в центрі уваги. Мені дискомфортно бути в центрі уваги.	1 0
3	Я думаю, що я особлива людина. Я не кращий(-а) і не гірший(-а), ніж більшість людей.	1 0
4	Мені легко маніпулювати людьми. Мені не подобається, коли я зауважую, що маніпулюю людьми.	1 0
5	Я сподіваюся, що стану успішним. Я збираюся стати великою людиною.	0 1
6	Я здібніший(-а) від інших. Є багато речей, яких я можу навчитися від інших.	1 0
7	Іноді я розповідаю непогані історії. Усім подобається слухати мої розповіді.	0 1
8	Я не проти виконувати розпорядження. Мені подобається мати владу над людьми.	0 1
9	Іноді я не впевнений(-а) у тому, що роблю. Я завжди знаю, що роблю.	0 1
10	Іноді люди вірять у те, що я їм говорю. Я можу змусити будь-кого повірити в те, що хочу.	0 1
11	Я намагаюся не хизуватися і не випендрюватися. Я можу й повинендрюватися, коли є нагода.	0 1
12	Я знаю, що я хороший(-а), бо всі мені це повторюють. Коли мені роблять компліменти, я іноді можу засоромитися.	1 0
13	Я виняткова людина. Я в цілому такий(-а), як усі інші.	1 0
14	Я волію розчинятися в натовпі. Я люблю бути в центрі уваги.	0 1