

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ ЛІНГВІСТИКИ ТА СОЦІАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ  
КАФЕДРА ПЕДАГОГІКИ ТА ПСИХОЛОГІЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач випускової кафедри

\_\_\_\_\_ Е. Лузік

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 р.

## **ДИПЛОМНА РОБОТА**

**(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)**

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ «БАКАЛАВР»

Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки

Спеціальність 053 «Психологія»

Освітньо-професійна програма «Практична психологія»

**Тема: «Вплив самооцінки на здатність встановлювати нові соціальні контакти»**

Виконавець: студентка 426 групи Поліщук Інна Сергіївна

Керівник: старший викладач Дацун Олена Вікторівна

Нормоконтролер: \_\_\_\_\_ Бородінова Л. Ю.

КИЇВ 2021

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет лінгвістики та соціальних комунікацій

Кафедра педагогіки та психології професійної освіти

Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки

Спеціальність 053 «Психологія»

ОПП «Практична психологія»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Е. Лузік

«   » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

## **ЗАВДАННЯ**

### **на виконання дипломної роботи**

Поліщук Інни Сергіївни

1. Тема дипломної роботи «Вплив самооцінки на здатність встановлювати нові соціальні контакти» затверджена наказом ректора від «26» березня 2021 р. №483/ст.
2. Термін виконання роботи: з 22.02.2021 до 01.06.2021 р.
3. Вихідні дані до роботи: робота складається зі вступу, двох розділів, висновків до першого та другого розділу, загальних висновків, списку використаних джерел та додатків загальним обсягом 53 сторінки, з них обсяг основного тексту 37 сторінок, список використаних джерел нараховує 36 позицій.
4. Зміст пояснювальної записки: Вступ; Розділ 1. Вивчення теоретичних аспектів впливу самооцінки на здатність встановлювати нові соціальні контакти; Висновки до першого розділу; Розділ 2. Експериментальне дослідження впливу самооцінки на здатність встановлювати нові соціальні контакти у юнаків; Висновки до другого розділу; Висновки; Список використаних джерел та літератури; Додатки.
5. Перелік обов'язкового графічного (ілюстративного матеріалу): таблиці, рисунки.

## 6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Опрацювання та реферування літератури з теми дослідження. Визначення об'єкта і предмета дослідження	22.02.2021	
2.	Формулювання теми, мети, завдання дослідження. Написання вступу. Складання попереднього плану роботи. Узгодження з керівником	01.03.2021	
3.	Написання першого розділу. Подання керівникові на перевірку	01.04.2021	
4.	Написання другого розділу. Подання керівникові на перевірку	01.05.2020	
5.	Оформлення роботи. Подання керівникові на перевірку	10.05.2021	
6.	Попередній захист дипломної роботи	19.05.2021	
7.	Опрацювання зауважень і виправлення недоліків	30.05.2021	
8.	Подання остаточного варіанта на кафедру для перевірки на академічну доброчесність	31.05.2021	
9.	Подання дипломної роботи на рецензування	02.06.2021	
10.	Захист роботи	15.06.2021	

Дата видачі завдання: «22» лютого 2021 р.

Керівник дипломної роботи \_\_\_\_\_ Дацун О.В.

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_ Поліщук І.С

## РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до дипломної роботи «Вплив самооцінки на здатність встановлювати нові соціальні контакти»: 53 сторінки, 36 використаних джерел та літератури, 8 додатки.

Об'єкт дослідження – особливості встановлення нових соціальних контактів.

Предмет – особливості встановлення нових соціальних контактів юнаків та дівчат в залежності від рівня самооцінки

Мета дослідження – виявлення особливостей впливу самооцінки юнаків та дівчат на здатність встановлювати нові соціальні контакти.

У дипломній роботі розкрито поняття самооцінки, соціальний контакт та його структурні компоненти, зокрема: просторовий контакт, контакт зацікавленості, контакт обміну. Описано результати дослідження та розробку психокорекційної програми для підвищення рівня самооцінки, а саме підвищення рівня самооцінки у осіб юнацького віку.

Практичне значення роботи полягає в тому, що використання наукової розробки допоможе у навчальному процесі навчальних закладів.

**САМООЦІНКА, СОЦІАЛЬНИЙ КОНТАКТ, КОМУНІКАБЕЛЬНІСТЬ,  
КОРЕКЦІЙНА ПРОГРАМА, ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ САМООЦІНКИ**

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	6
<b>РОЗДІЛ 1. ВИВЧЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ АСПЕКТІВ ВПЛИВУ САМООЦІНКИ НА ЗДАТНІСТЬ ВСТАНОВЛЮВАТИ НОВІ СОЦІАЛЬНІ КОНТАКТИ</b> .....	8
1.1. Поняття самооцінки її особливості та важливість при встановленні нових соціальних контактів юнаками та дівчатами.....	8
1.2. Психологічні особливості встановлення нових соціальних контактів юнаків з оточуючими.....	13
Висновки до першого розділу.....	16
<b>РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ САМООЦІНКИ НА ЗДАТНІСТЬ ВСТАНОВЛЮВАТИ НОВІ СОЦІАЛЬНІ КОНТАКТИ У ЮНАКІВ</b> .....	18
2.1. Характеристика вибірки та методик на визначення рівня самооцінки та здатності встановлювати нові соціальні контакти у осіб юнацького віку.....	18
2.2. Аналіз та інтерпретація отриманих результатів дослідження.....	21
2.3 Розробка, обґрунтування та зміст програми психокорекції.....	26
Висновки до другого розділу.....	33
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	34
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ</b> .....	35
<b>ДОДАТКИ</b> .....	38

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Успіх людини багато в чому залежить від її самооцінки. Те, як людина ставиться до себе, як оцінює свої здібності та яке місце відводить собі в суспільстві. Також рівень самооцінки людини впливає на її цілі, бажання, яких вона може досягти, завдяки встановленню нових соціальних контактів, оскільки, дуже часто наш успіх залежить від інших. Що і зумовило вивчення впливу самооцінки на здатність встановлювати нові соціальні контакти.

З набуттям актуальності даної теми, було виявлено великий вплив самооцінки, на життєдіяльність людини. Даний вплив проявляється у відведенні власного місця в суспільстві, встановленні нових соціальних контактів, самореалізації. Відповідно, яке місце у суспільстві людина собі відводить, такого ж рівня оточення буде навколо її. Що значною мірою ускладнює їх самореалізацію. Також, проблеми з самореалізацією бувають через проблеми зі встановленням нових соціальних контактів. Оскільки, майбутнє цілком залежить від комунікації з соціумом, і цього неможливо уникнути.

Вплив самооцінки на здатність встановлювати нові соціальні контакти вивчали такі автори як: І.С. Кон, О.Л. Музика, І.І. Чеснокова, Дж. Мід, Н. Бранден.

Відповідно, вище зазначена інформація дає можливість стверджувати, що, самооцінка має значний вплив на життя людей, а особливо великий вплив вона має на здатність створювати нові соціальні контакти.

**Об'єкт** дослідження – особливості встановлення нових соціальних контактів.

**Предмет** дослідження – особливості встановлення нових соціальних контактів юнаків та дівчат в залежності від рівня самооцінки.

**Мета** дослідження – виявлення особливостей впливу самооцінки юнаків та дівчат на здатність встановлювати нові соціальні контакти.

Визначена мета дає можливість встановити основні завдання дипломної роботи:

1. Здійснити теоретичний аналіз впливу самооцінки на здатність встановлювати нові соціальні контакти.

2. Підібрати інструментарій для проведення емпіричного дослідження даної проблеми

3. Провести емпіричне дослідження рівня самооцінки та здатності встановлювати нові соціальні контакти.

4. Провести аналіз отриманих даних

5. Розробити практичні рекомендації щодо підвищення рівня самооцінки.

Для реалізації поставлених завдань було застосовано такі **методи дослідження:**

*Теоретичні:* аналіз, класифікація, систематизація, порівняння й узагальнення теоретичних та експериментальних даних з проблеми дослідження.

*Емпіричні:* для розв'язання поставлених завдань щодо впливу самооцінки на здатність встановлювати нові соціальні контакти було використано ряд психологічних методик: опитувальник «Визначення рівня самооцінки» С.В. Ковальов; тест «Комунікабельність» В.Ф. Ряховського; проективна методика К. Пальмера; тест Айзенка «екстраверсія-інтроверсія».

*Методи статистично-математичної обробки даних:* застосування методу кореляційного аналізу Спірмен.

**Структура роботи.** Дипломна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел. Основний зміст роботи викладений на 37 сторінках. Загальний обсяг роботи – 53 сторінки.

## РОЗДІЛ 1

# ВИВЧЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ АСПЕКТІВ ВПЛИВУ САМООЦІНКИ НА ЗДАТНІСТЬ ВСТАНОВЛЮВАТИ НОВІ СОЦІАЛЬНІ КОНТАКТИ

### 1.1. Поняття самооцінки, її особливості та важливість при встановленні нових соціальних контактів юнаками та дівчат

Дослідження теми впливу самооцінки при встановленні нових соціальних контактів юнаками та дівчатами потребує розгляду понять самооцінки та структури процесу встановлення нових соціальних контактів.

Першим поняття «самооцінка» ввів у структуру особистості В. Джеймс, який почав досліджувати дане поняття у 1892 році. Він підкреслив залежність самооцінки від характеру взаємовідносин людини з соціумом [36].

О. М. Леонт'єв вважає, що самооцінка, це як одна з найголовніших умов, завдяки якій індивід стає особистістю. На думку науковця, самооцінка формує в індивіда потребу відповідати рівню домагань соціуму і відповідати рівню власних особистісних оцінок [22].

На думку І. І. Чеснокової самооцінка є результатом взаємодії двох сфер: емоційно-ціннісної сфери самоставлення і сфери самопізнання. За допомогою самооцінки, яка бере участь в нормалізації поведінки, відбивається рівень пізнання людиною себе і ставлення до себе, що є необхідною внутрішньо психологічною умовою тотожності та константності особистості [34].

Самооцінка має комплексний характер, оскільки поширюється на різні прояви особистості – інтелект, зовнішні дані, успішність у спілкуванні та створенні нових знайомств, тощо. Самооцінка являється динамічною структурною частиною особистості, так як може змінюватись впродовж всього життя. Наприклад, вона може залежати від переважаючого спектру емоцій чи стану здоров'я, тому, часто вона змінюється в ту або іншу сторону. Також трапляються випадки помилково завищеної самооцінки, коли насправді людина не впевнена в собі, але хоче здаватися іншою.

В психологічній літературі виділяється три види самооцінки:



1. Адекватна – це вид самооцінки, яка притаманна, на жаль, для меншої частини людей. Її власники вміють адекватно оцінювати власні здібності, не заперечують свої недоліки, та намагаються від них позбавлятися. Окрім цього, акцент робиться на сильні сторони, які активно розвиваються. Люди з даною самооцінкою здатні до адекватної самокритики.

2. Змішана – характеризується сприйняттям себе на різних етапах свого життя. Іноді її самооцінка являється цілком адекватною і об'єктивною, але сильні враження виводять з цієї рівноваги. Буває так, що у людини нормальна самооцінка в житті і особистих відносинах, але великі проблеми з професійним сприйняттям себе (або навпаки).

3. Неадекватна – являється третім видом самооцінки, якій притаманна радикальність. Вона практично завжди являється результатом комплексів, явних, або ж прихованих. Часто за завищеною самооцінкою приховується невпевненість у собі, спроби здаватися краще в очах інших. Знижена, характеризується тим, що її власник безпосередньо транслює власні комплекси – відкрито говорить про них оточуючим, також має відповідну поведінку (замкнуту, скуту та не комунікативну).

Виділяють три основних рівні самооцінки, які відображають рівні любові до себе, вміння бачити як позитивні, так і негативні риси, близькість до балансу:

1. Низька самооцінка характеризується:

– невпевненістю у собі та у власних силах, сором'язливістю, нерішучістю, надмірною обережністю;

– залежністю від оцінки оточуючих, та надмірною потребою у їх підтримці;

– надмірною гнучкістю, підлаштовується та піддається впливу інших людей;

– наявністю комплексу неповноцінності, прагненням до постійного самоствердження, бажання довести всім свою значущість у соціумі;

– недооцінюють власні можливості;

– частими «зануреннями» у власні неприємності і невдачі, перебільшуючи їх роль у своєму житті;

– вимогливістю до себе і оточуючих, надмірною самокритичністю, що нерідко призводить до замкнутості, заздрості, підозрливості, мстивості й навіть жорстокості.

2. Середня або нормальна самооцінка – характеризується відсутністю серйозних проблем з психічним здоров'ям. Такі люди вміють прислухатися до внутрішнього голосу, аналізують власні помилки та невдачі, адекватно оцінюють власні можливості. Також вони не допускають щоб її ображали, ігнорували права, оскільки вони знають собі ціну.

3. Висока самооцінка характеризується:

- ідеальним уявленням про себе, свою значущість, здібності й можливості;
- не виправдано високим рівнем потреб, та не виправдано високими цілями;
- беземоційністю та відсутністю емпатії, а також відсутністю сприйняття чужих думок;
- невдачами пов'язаними лише із зовнішніми чинниками і не визнанням власних помилок;
- надмірною зарозумілістю, зверхністю, грубощами, агресивністю та жорстокістю.

За людською природою, ми потребуємо спілкуванні з іншими індивідами. Відповідно наша самооцінка виконує важливу роль в комунікативних процесах. Від того як ми сприймаємо і уявляємо себе залежить якість спілкування, його позитивний результат.

Таким чином юнаки, в яких самооцінка нижче норми часто ризикують бути приниженими чи обдуреними, вони більше схильні до негативних впливів. Такі індивіди не мають впевненості в собі, зневажливо ставляться до свого тіла і розуму, вважають себе негідними життєвих благ.

І навпаки, юнаки та дівчата які занадто високої думки про себе, нахабно демонструють свою пишність, то таким чином тільки відштовхують від себе співрозмовників. Їх не сприймають всерйоз, вони лише дратують оточуючих своєю надмірною поведінкою.

Проте, юнаки самооцінка яких є адекватною і стійкою, чітко розуміють, що їм потрібно, і не ставлять перед собою недосяжні цілі, не схильні до ідеалізування співрозмовника або спроб його принизити.

Багатьом знайоме відчуття спустошеності або дискомфорту після розмови, або ж під час розмови з незнайомою людиною. А хтось навпаки, сам відчуває задоволення від лідируючої, чи домінуючої позиції під час діалогу. Часто трапляється, що нас дратують люди, які з себе нічого не представляють, проте в певній мірі нав'язливі і хвалькуваті. Є серед нас і ті, хто дуже цілеспрямовані, проте їм складно досягти власних цілей, через складність спілкування з новими людьми, що є наслідком низької самооцінки.

Ці та подібні приклади відображають особливість того, як особистісна самооцінка впливає на спілкування з людьми, а значить впливає і на їхнє життя.

Щодня ми змушені вести бесіди з оточуючими. Відповідно, спілкування – це невід'ємна частина нашого перебування в соціумі. Рівнем самооцінки визначається якість комунікації з новими індивідами. Що є невід'ємною частиною життя людини будь якого віку, в тому числі юнацького.

За своєю природою, завдяки стилю життя та побуту, юнаки потребують спілкуванні з іншими індивідами, а особливо сильно, вони потребують нових знайомств. Оскільки в даному віці відбувається змістова перебудова взаємовідносин з оточуючими, відповідно юнаки ототожнюють себе з дорослими. Таким чином, збільшується соціальне оточення, що збільшує ймовірність встановлення нових соціальних контактів, та їх кількість.

В комунікативних процесах відведено важливу роль самооцінці. Оскільки від того, як юнаки поведуть, оцінюють, сприймають та уявляють себе, залежить якість спілкування, та його позитивний результат. Адже надмірно закритим, невпевненим у собі юнакам, дуже складно заводити нові знайомства, та спілкуватись з новими людьми через власну невпевненість. А юнакам з завищеною самооцінкою, подобається спілкуватись з новими людьми, та заводити нові знайомства, проте вони являються недуже приємними співрозмовниками чарте надмірну зверхність. Відповідно в обох випадках спроба встановити нові соціальні контакти будуть мати негативний результат. Отже, на нашу думку, можна висунути гіпотезу, що рівень самооцінки впливає на особливості встановлення нових контактів.

Юнацький вік характеризується напруженим пошуком дружби як вибіркової, важливим є встановлення нових соціальних контактів, відбувається перебудова взаємовідносин з оточуючими. Глибока емоційна прив'язаність, нові знайомства виконують низку важливих психологічних функцій, зокрема:

1. Виступає як важливий канал передачі специфічної інформації, яку не можна отримати від дорослих достатньою мірою;
2. Забезпечує усвідомлення групової приналежності, ідентифікацію юнака з групою, засвоєння соціальних ролей та набуття певних статусів;
3. Сприяє виробленню та відпрацюванню комунікативних навичок, умінь встановлювати та підтримувати продуктивні контакти на емоційному й раціональному рівнях міжособистісної взаємодії;
4. Полегшує відособлення від впливу дорослих, емансипацію від їхньої надмірної опіки та контролю;
5. Задовольняє потребу молодшої людини у рефлексії свого унікального внутрішнього світу задля збереження власної індивідуальності та реалізації прагнення бути зрозумілим та потрібним.

Отже, можна зробити такий висновок, що особи юнацького віку характеризується не тільки тим, що дитина перебуває в перехідному періоді від дитинства до дорослішання, а й зміною характеру її взаємин, адже на цьому віковому етапі вона переосмислює існуючі цінності і змінює форми набуття нових. Усе це відбувається у процесі міжособистісної взаємодії. Відповідно, створення нових соціальних контактів, є надзвичайно важливим процесом на даному етапі розвитку особистості. А також самооцінка, що може допомогти та покращити результат створення нових соціальних контактів. Оскільки самооцінка нерозривно пов'язана з сприйняттям себе, та любов'ю до себе. Людина з великою кількістю комплексів не зможе відчувати ці почуття, поки не позбудеться від них. Самооцінка впливає на те, наскільки індивіду легко дається встановлення нових соціальних контактів з іншими людьми, виконувати поставлені цілі та задачі, схильність до розвитку. Ті, у кого вона занижена, відчувають у всіх сферах великі труднощі.

## **1.2. Психологічні особливості встановлення нових соціальних контактів юнаків з оточуючими**

Життєві обставини завжди зіштовхують кожну людину з багатьма індивідами. У відповідності зі своїми потребами та інтересами людина відбирає серед цієї безлічі тих, з якими вона згодом вступає в складні взаємодії. Ця селекційна робота являє собою особливий тип швидкоплинних та короткочасних зв'язків, які називаються контактами.

Відповідно, соціальний контакт – це одинична, випадкова, швидкоплинна дія, яка має істотний вплив на життя і діяльність людей.

Кожен з нас щоденно стикається з великою кількістю людей в різноманітних громадських місцях, та обставинах. Не замислюючись, ми постійно проходимо повз них, та незважаючи на це, постійно тримаємо в пам'яті факт їх існування навколо нас. Це виражається у зміні нашої поведінки в присутності інших.

Виділяють структуру встановлення нового соціального контакту, яка має наступну послідовність:

1. Просторовий контакт;
2. Контакт зацікавленості;
3. Контакт обміну.

Таким чином, просторовий контакт – являється первісною і дуже необхідною ланкою для юнаків, що допомагає у формуванні нових соціальних контактів. Знаючи, де знаходяться люди і скільки їх, а тим більше спостерігаючи їх візуально, юнаки можуть вибрати об'єкт для встановлення нового соціального контакту, та у подальшому, розвивати ці взаємозв'язки виходячи з власних потреб та інтересів.

Для того щоб юнаки взаємодіяти з соціумом, кожен з членів суспільства або соціальних груп, для початку повинен визначити, де ці індивіди і скільки їх. З першого погляду, це прості обставини, проте надзвичайно важливі, оскільки, є в першу чергу, необхідною ланкою формування нових соціальних контактів у осіб юнацького віку, а по-друге, початковим моментом, від якого залежить вибір подальшої поведінки юнаками.

Вступаючи в просторовий контакт, кожен індивід юнацького віку, може звернути увагу на інших індивідів чи на певні соціальні групи, виділяючи їх серед усіх інших, просторово сприймаючи соціальні об'єкти.

Наприклад перебуваючи в метро, театрі чи в компанії, юнаки виділяють різноманітних людей, з якими вони зв'язують позитивні чи негативні емоції, яким притаманні певні риси чи властивості. Такі люди, можуть бути цікаві, скажімо, в силу їх індивідуальних особливостей які могли б зацікавили юнака. Вони починають порівнювати цих людей із собою, намагаючись несвідомо чи свідомо встановити причину власного інтересу до тієї людини. Такий контакт може бути очним або заочним, викликати негативні або позитивні емоції.

Таким чином, наступний етап - це контакт зацікавленості. Його суть полягає саме у виборі соціального об'єкта, що має в собі сукупність певних цінностей та рис, що відповідають потребам юнака.

Відповідно до даної потреби, мотив актуалізується, і таким чином виникає інтерес, тобто, це своєрідна форма прояву потреби, що забезпечує спрямованість людини на усвідомлення власних цілей діяльності.

Актуалізований мотив та інтерес - це ще не соціальна дія, а всього лиш перші кроки до її формування. Під час контакту зацікавленості, діє так званий механізм актуалізації мотиву. Подібні контакти сприяють утворенню більш складних взаємозв'язків.

Контакт зацікавленості може завершитись завчасно або продовжитись, в залежності від багатьох факторів та обставин, але насамперед від:

- 1) сили і важливості для юнака актуалізованого мотиву і, відповідно, від сили інтересу до соціального суб'єкта;
- 2) рівня взаємності та спільності інтересів;
- 3) рівня усвідомлення власного інтересу до суб'єкта;
- 4) соціального оточення.

У контактах зацікавленості проявляються внутрішні та індивідуальні риси юнаків, а також особливості соціальних груп, організацій, інститутів, до яких вони

належить. Оскільки, завдяки особистісним якостям людей, з якими встановлюються нові соціальні контакти у юнаків, можна визначити їхні індивідуальні вподобання.

Відповідно, після контакту зацікавленості, формується контакт обміну. Продовжуючи розвиток та поглиблення встановлення соціального контакту, юнаки починають вступати в нетривалі діалоги, в ході яких вони діляться власними цінностями (це можуть бути як матеріальні, так і нематеріальними цінності).

Контакт обміну, являється специфічним видом соціальних взаємозв'язків, в яких юнаки діляться цінностями, при цьому не маючи на меті змінити поведінку інших індивідів. Це означає, що в ході подібних епізодичних і короткочасних обмінів, вся увага юнаків концентрується лише на предметі обміну, а не на іншому індивіді який вступає в обмін.

Повторювані контакти обміну можуть слугувати основою для встановлення складніших видів соціальних взаємозв'язків, де головна увага буде фіксована не на предмет обміну, а на саму людину. Наприклад, можуть зав'язатись дружні відносини.

На встановлення нових соціальних контактів юнаками та дівчатами впливають багато факторів: особливості самооцінки, комунікабельність, тривожність, особливості типу нервової системи, наявність позитивного чи негативного попереднього досвіду встановлення соціальних контактів, сімейні та культурні традиції соціальної групи, до якої входить юнак чи дівчина та інші.

В нашому дослідження ми зупинилися на розгляді наступних компонентів структури встановлення нових соціальних контактів:

1. Самооцінка;
2. Комунікабельність
3. Екстраверсія-інтроверсія.

Самооцінка відіграє надзвичайно важливу роль у встановленні соціальних контактів. Оскільки, за для адекватного сприйняття з боку оточуючих, необхідно працювати над усвідомленням своїх можливостей, індивідуальних характеристик і світогляду. Так як, юнаки з низькою самооцінкою замкнуті та закомплексовані, вони бояться знайомитись, оскільки їм притаманний страх відмови, та оцінки оточуючих. Водночас юнаки з вищою самооцінкою, відкриті до нових знайомств, та позбавлені

багатьох установок які могли б заважати при встановленні нових соціальних контактів.

Комунікабельність теж не менш важлива при встановленні контактів, оскільки її рівень визначає здатність до установки зв'язків між людьми. Комунікабельні юнаки з легкістю йдуть на контакт з оточуючими і вміють знаходити спільну мову з людьми, незалежно від статусу і ступеня знайомства. Тоді як юнаки з низьким рівнем комунікабельності мають складнощі у встановленні комунікативних зв'язків з оточуючими.

Юнаки котрі являються екстравертами та інтровертами мають різні схильності та можливості до встановлення нових соціальних контактів.

Відповідно, екстраверти задовольняють власні потреби у взаємодії з соціумом. Вони дуже товариські, легко сходяться з людьми. Як правило, екстраверти швидко знаходять спільну мову з новими людьми і можуть підтримати будь-яку розмову.

А інтроверти являються повною протилежністю екстраверту. Вони більше сфокусовані на свій внутрішній світ, ніж на навколишній. Інтроверти не дуже товариські, вони не задовольняють власні потреби за допомогою активне спілкування із зовнішнім світом.

Отже, можна зробити такий висновок, що структура соціальних контактів має надзвичайно велике значення у вивченні особливостей встановлення нових соціальних контактів особами юнацького віку. Також даний вид міжособистісних контактів, допомагає у встановленні кількості і спрямованості соціальних контактів, що дозволяє встановити структуру соціальних взаємодій і характер соціальних відносин.

### **Висновки до першого розділу**

У процесі аналізу наукових досліджень проблеми впливу самооцінки на здатність встановлювати нові соціальні нові соціальні контакти, було висвітлено сутність, засади та особливості самооцінки осіб юнацького віку, та її впливу на



встановлення нових контактів у вітчизняній та зарубіжній психології. Відповідно до цього:

1. З'ясовано, що існує адекватна та неадекватна самооцінка. Де адекватна, характеризується об'єктивною оцінкою себе та своїх можливостей. Та неадекватна самооцінка, яка сприяє порушенню процесів саморегуляції, що являється перешкодою у процесі встановлення нових соціальних контактів.

2. Виявлено, що будь який соціальний контакт характеризується наявністю: взаємодіючих суб'єктів, зацікавленість суб'єктів, поділюваних суб'єктами правил, на підставі яких буде будуватися взаємодія. Кожен з цих елементів по-своєму важливий для встановлення соціального контакту, відсутність хоча б одного з них зробить його неможливим.

3. Обґрунтовано, що рівень самооцінки та рівень комунікабельності, впливають на особливості взаємодії юнаків та дівчат з оточуючими, що має пряму дію на здатність встановлювати нові соціальні контакти. Екстраверсія-інтроверсія характеризується індивідуальними психологічними відмінностями людини, крайні полюси якої переважно відповідають спрямованості особистості на світ зовнішніх об'єктів, тобто на людей, або на явища її особистого суб'єктивного світу. Що також впливає на здатність встановлювати нові соціальні контакти.

## РОЗДІЛ 2

# ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ САМООЦІНКИ НА ЗДАТНІСТЬ ВСТАНОВЛЮВАТИ НОВІ СОЦІАЛЬНІ КОНТАКТИ У ЮНАКІВ

### **2.1. Характеристика вибірки та методик на визначення рівня самооцінки та здатності встановлювати нові соціальні контакти у осіб юнацького віку**

В другому розділі дипломної роботи проведено дослідження з діагностики рівня самооцінки та здатності встановлювати нові соціальні контакти юнаками, розробка авторської програми психокорекції рівня самооцінки у юнаків та дівчат, розроблені практичні рекомендації щодо подальшого уникнення зниження рівня самооцінки.

З метою визначення рівня самооцінки та здатності встановлювати нові соціальні контакти, було проведено експериментальне дослідження, учасниками якого стали 40 респондентів, що являються учнями загальноосвітньої школи I-III ступенів №3 м. Вараш, віком від 16 до 18 років, чоловічої та жіночої статі (з 40 учасників дослідження, 23 досліджуваних були жіночої статі, та 17 чоловічої).

Проведення експериментального дослідження передбачало вирішення наступних завдань:

1. Провести діагностику рівня самооцінки, та здатність до встановлення нових соціальних контактів юнаками та дівчатами.
2. Розробити та впровадити психокорекційну програму щодо підвищення рівня самооцінки у юнаків та дівчат.
3. Розробити практичні рекомендації особам юнацького віку щодо профілактики самооцінки, за для уникнення її зниження.

Дослідження рівня самооцінки ми провели за допомогою діагностичної методики «Визначення рівня самооцінки» С.В. Ковальова. Дана методика складається із 32 питань, на які необхідно було надавати наступні відповіді: «дуже часто», «часто», «іноді», «рідко», «ніколи».

За даною методикою визначаються наступні рівні самооцінки:

1. Високий рівень. Людина, як правило, не обтяжена сумнівами, адекватно реагує на зауваження інших і тверезо оцінює свої дії;
2. Середній рівень. Людина з таким рівнем самооцінки час від часу відчуває незрозумілу незручність у взаєминах з іншими людьми, нерідко недооцінює себе і свої здібності без достатніх на те підстав.
3. Низький рівень. Людина нерідко болісно переносить критичні зауваження в свою адресу, частіше намагається підлаштуватися під думку інших людей, сильно страждає від надлишкової сором'язливості.

Дослідження рівня комунікації, здійснюється за допомогою тесту «Комунікабельність» (методика В.Ф. Ряховського), який призначений для оцінки уміння спілкуватись та взаємодіяти з іншими людьми. За результатами даного тестування, наші респонденти можуть бути:

1. Замкнуті, неговіркі, віддають перевагу самотності, тому у їх мало друзів. Нова робота і необхідність нових контактів якщо і не викликають у паніку, то надовго виводять з рівноваги. Вони знаєть цю особливість свого характеру і бувають незадоволені собою (низький рівень).
2. Нормальний рівень комунікабельності. Допитливі, охоче слухають цікавого співрозмовника, досить терплячі в спілкуванні, відстоюють свою точку зору без запальності. Без неприємних переживань йдуть на зустріч з новими людьми. Водночас не люблять гучних компаній.
3. Високий рівень комунікабельності. Цікаві, говіркі, люблять висловлюватися з різних питань, охоче знайомляться з новими людьми. Люблять бути в центрі уваги. Завжди в курсі всіх справ. Люблять брати участь у всіх дискусіях, хоча серйозні теми можуть викликати у нудьгу. Усюди почувуються як в своїй тарілці.

Для визначення рівня комунікабельності, респондентам було запропоновано 16 тестових запитань, «Так», «Інколи», «Ні».

Дослідження здатності ладити з людьми, здійснюється за допомогою проективної методики «К. Пальмера», який призначений для оцінки уміння

взаємодіяти з оточуючими людьми. За результатами даного тестування, нашим респондентам може бути:

1. Складно в контактах з оточуючими. Можуть бачити в людях потенційних конкурентів або кривдників. Можуть викликати конфлікти, навіть не бажаючи цього.

2. Що у спілкуванні з людьми не буває проблем. Навіть в конфліктних ситуаціях вміють знайти правильний тон, щоб розрядити обстановку.

3. Гнучкі в спілкуванні з людьми. Нікому не вдається їх вивести з рівноваги, спровокувати на конфлікт. Але це, може бути, тому, що їх по-справжньому нічого не цікавить, і вони по-справжньому нікому не можуть допомогти.

Для того, щоб визначити здатні ладити з людьми, респонденти відповідали на тестові питання трьох блоків, в кожному з яких по 2 питання.

Дослідження інтроверсії та екстраверсії, здійснюється за допомогою тесту Айзенка, який призначений для направленості людини, на зовнішній світ. За результатами даного тестування, наші респонденти можуть бути:

1. яскравими екстравертами;
2. екстраверт;
3. схильними до екстраверсії;
4. амбівертами;
5. схильні до інтроверсії;
6. інтровертами;
7. глибокими інтровертами.

Для того, щоб визначити рівень комунікабельності, респонденти відповідали на 57 запитань, «Так» або «Ні».

Наведені методики представлені в додатках А, Б, В, Г. Відповідно, після закінчення опитування, ми зібрали стимульні матеріали та бланки з відповідями, на основі яких було проведено аналіз та інтерпретацію отриманих результатів та відповідно до цього розробили психокорнкційну програму.

## 2.2. Аналіз та інтерпретація отриманих результатів дослідження

В рамках нашого дослідження було представлено результати діагностики у осіб юнацького віку рівня їх самооцінки, комунікабельності, взаємодії з оточуючими, їх екстравертованість та інтровертованість. Після проведеного аналізу отриманих результатів діагностичного обстеження ми отримали наступні групи респондентів.

Відповідно, за результатами методики «Визначення рівня самооцінки» С.В. Ковальова, було виявлено, що 30% респондентів мають низький рівень самооцінки, 65% – середній, 5% – високий рівень. Представлені результати показують, що в загальній кількості серед респондентів переважним є середній рівень самооцінки і третина респондентів – з низькою самооцінкою. Якщо розглядати особливості розподілу результатів за статтю, то виявилось, що дівчат з низькою самооцінкою значно більше, ніж хлопців (39,1% та 17,6% відповідно). В той самий час, високий рівень самооцінки присутній в межах статистичної похибки приблизно в однакових пропорціях (загальна кількість – 5%, у дівчат – 4,3 %, у юнаків – 5,9 %).

Кількісні показники отриманих результатів наведено в таблиці 2.2.1.

*Таблиця 2.2.1.*

### **Розподіл респондентів за рівнем їх самооцінки**

Рівень самооцінки	Високий	Середній	Низький
Кількість учнів (у %)	5%	65%	30%
Жіноча	4,3%	56,5%	39,1%
Чоловіча	5,9%	76,5%	17,6%

Кількісні показники таблиці 2.2.1 дають можливість констатувати той факт, що більша частина учасників нашого експерименту, має середній рівень самооцінки, що свідчить про адекватне оцінювання власних здібностей, себе та співрозмовників.

Менше десятої частини респондентів мають високий рівень самооцінки, проте бали, максимально наближені до середнього рівня самооцінки, що свідчить про незначне переоцінка власних можливостей, в межах норми.

Проте, дещо більше чверті респондентів мають низький рівень самооцінки, що свідчить про невпевненість у собі та у власних силах, сором'язливість, нерішучістю, відповідно, вони потребують психокорекції.

Наступним досліджуваним компонентом в структурі здатності встановлювати нові соціальні контакти є комунікабельність. За результатами проведеної діагностики, виявлено, що дана група респондентів в більшості має середній рівень комунікабельності (62,5 %). В той самий час, майже третина (а саме – 27,5 %) мають низький рівень комунікабельності. Якщо розглядати розподіл результатів серед юнаків та дівчат, то в даній групі досліджуваних дівчата мають досить високий показник низького рівня комунікабельності (39,1 %), середній рівень 47,9 % і лише 13% дівчат мають високий рівень комунікабельності. Натомість, серед осіб чоловічої статі найбільший відсоток (76,5%) мають середній рівень комунікабельності, низький – 17,6% і 5,9% – високий рівень. Оцінюючи наведені результати, можна зробити висновки, що представники чоловічої статі серед даної групи досліджуваних є більш комунікабельні, ніж дівчата.

Розподіл отриманих результатів подано в таблиці 2.2.2.

*Таблиця 2.2.2.*

#### **Розподіл респондентів за рівнем розвитку комунікабельності**

Рівень комунікабельності	Високий	Середній	Низький
Кількість учнів (у %)	10%	62,5%	27,5%
Жіноча	13%	47,9%	39,1%
Чоловіча	5,9%	76,5%	17,6%

Кількісні показники таблиці 2.2.2 дають можливість констатувати той факт, що більша половина респондентів мають високий та середній рівень комунікабельності. Відповідно, вони відкриті, дружелюбні, та легко йдуть на контакт з новими людьми.

Решта юнаків, мають низький рівень комунікабельності. Відповідно дані респонденти підлягають психологічній корекції, і характеризуються замкнутістю та складністю у встановленні нових контактів.

Наступним компонентом, що входить до структури здатності встановлювати нові соціальні контакти є рівень взаємодії з оточуючими. За отриманими результатами, було виявлено, що 27,5% молодих людей мають низький рівень взаємодії з оточуючими, 22,5% – середній рівень і 55% юнаків та дівчат мають високий рівень взаємодії з оточуючими. Цікавими виявилися результати дослідження у дівчат, що для половини даної групи респондентів жіночої статі притаманний високий рівень взаємодії з оточуючими і 39 % - низький. Для більшості юнаків притаманно високий рівень взаємодії з оточуючими, середній – 29,4% респондентів, а низький – 17,6 % юнаків. Тобто, за отриманими результатами дівчата мають більше проблем у взаємодії з оточуючими.

Результати дослідження взаємодії з оточуючими подано в таблиці 2.2.3.

*Таблиця 2.2.3*

### **Результати проєктивної методики К. Пальмера**

Рівень взаємодії з оточуючими	Високий	Середній	Низький
Кількість учнів (у %)	50%	22,5%	27,5%
Жіноча	47,9%	13%	39,1%
Чоловіча	52,9%	29,4%	17,6%

Кількісні показники таблиці 2.2.3 дають можливість констатувати той факт, що більша половина респондентів мають високий та середній рівень взаємодії з оточуючими, що характеризується відсутністю проблем в контактах з соціумом.

Та дещо більше четверті респондентів мають низький рівень взаємодії з оточуючими. Відповідно вони мають певні проблеми в контактах з оточуючими, та потребують корекції.

Наступний компонент, який, на нашу думку, є одним із найважливіших в структурі встановлення нових соціальних контактів є особливості функціонування нервової системи, а саме – екстра-інтроверсія.

За результатами тесту Айзенка, на дослідження типу темпераменту, а саме шкала «екстраверсії-інтроверсії», було виявлено, що 30% респондентів інтроверти, 12,5% – амбіверти, 57,5% – екстраверти. Представників чоловічої статі виявилися більше інтровертами (76,5%), дівчата приблизно в однакових пропорціях інтроверти та екстраверти (43,5% та 39,1% відповідно).

Кількісні показники отриманих результатів подано в таблиці 2.2.4.

*Таблиця 2.2.4*

**Розподіл респондентів за проявами «екстраверсії-інтроверсії»**

Екстраверсія-інтроверсія	Інтроверт	Амбіверт	Екстраверт
Кількість учнів (у %)	30%	12,5%	57,5%
Жіноча	43,5%	17,4%	39,1%
Чоловіча	76,5%	5,9%	17,6%

Кількісні показники таблиці 2.2.4 показують те, що 30% респондентів являються інтровертами, і характеризуються спрямованістю на себе, на свій внутрішній світ та замкнутістю. 57,5% респондентів являються екстравертами, їм притаманна спрямованість на зовнішній світ, на оточуючих. Та 12,5% є амбівертами, даним юнакам притаманні риси екстраверта та інтроверта, Залежно від ситуації, вони можуть поводити себе і як інтроверти, і як екстраверти.

Оцінка кореляційної залежності між показниками комунікабельності, рівнем комунікативної взаємодії з соціумом, екстравертованістю та рівнем самооцінки у юнаків та дівчат проводилась за методом рангової кореляції Спірмена.

В процесі проведення кореляційного аналізу даних, було виявлено наступні зв'язки:

А) між рівнем самооцінки осіб юнацького віку та їх комунікативними навичками виявлено прямий зв'язок на рівні значимості 0,01;



Б) між рівнем самооцінки та рівнем комунікативної взаємодії з соціумом виявлено прямий зв'язок на рівні значимості 0,01;

В) між рівнем самооцінки юнаків та дівчат та їх екстравертованістю виявлено прямий зв'язок на рівні значимості 0,01.

В результаті проведення ранжування, нами було виявлено загальний рівень самооцінки, та комунікативних навичок.

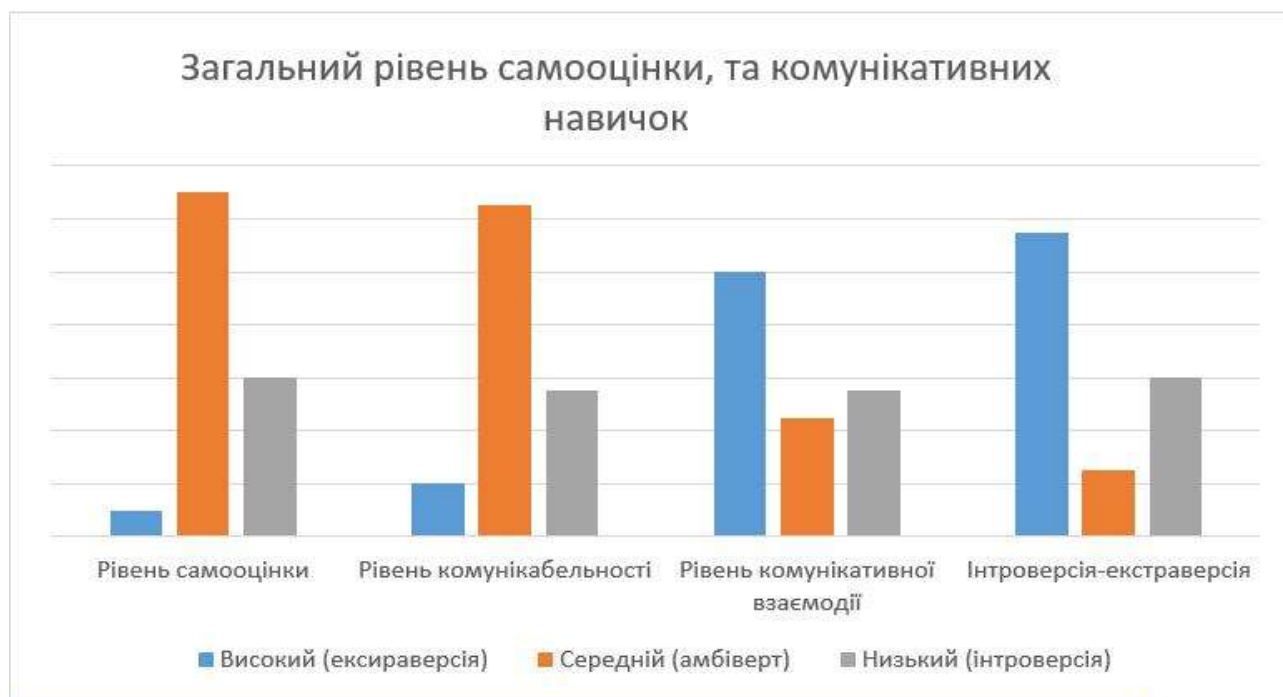


Рис. 2.2.1. Загальний рівень самооцінки, та комунікативних навичок

Так, з усієї кількості респондентів у 70% юнаків самооцінка на нормальному рівні, та комунікативні навички теж, проте 30% досліджуваних мають низьку самооцінку, та погано розвинені комунікативні навички. Графічне зображення отриманих результатів подано на рисунку 2.2.1.

На рисунку зображено графік, результати якого говорять про те, що у респондентів, які мають низький рівень самооцінки, та нерозвинені комунікативні навички можна спостерігати невпевненість у собі та у власних силах, замкнутість та складність у встановленні нових контактів, проблеми в контактах з оточуючими, та спрямованість на себе, а не на оточуючих. Це дає підстави стверджувати про необхідність проведення корекційно-розвивальних заходів щодо підвищення самооцінки, та покращення комунікативних навичок у осіб юнацького віку.

### 2.3. Розробка практичних рекомендацій для підняття самооцінки юнакам

Результати нашого дослідження підтвердили той факт, що самооцінка має вплив на здатність встановлювати нові соціальні контакти. Відповідно, для учасників дослідження ми розробили практичні рекомендації, у вигляді психокорекційної програми, яка спрямована на підвищення рівня самооцінки.

**Мета** даної корекційно-розвивальної програми – підвищити рівень самооцінки та рівень комунікабельності, а також покращити рівень взаємодії з оточуючими.

Відповідно до мети, виділено наступні завдання програми:

1. Підняття самооцінки;
2. Підвищення рівня комунікабельності;
3. Покращення взаємодії з оточуючими.

**Обладнання:** папір розміру А4, кольорові олівці, ручки.

**Очікувані результати:**

1. Нормалізація самооцінки у юнаків;
2. Високий рівень комунікативних навичок;
3. Покращення взаємодії з оточуючими.

**Організація заняття:** програма розрахована на 6 занять по 40-55 хвилин кожне. Заняття проводиться 2-3 рази на тиждень.

**Форма занять:** групова.

#### Тематичний план

№	Структура заняття	Мета заняття	Тривалість
1.	- вправа «Знайомство» - вправа «Мій настрій» - вправа «Мистецтво компліменту» - вправа «Мій настрій»	Розвиток рефлексії та вміння фіксувати свій емоційний стан, оцінка емоційного стану, підвищення самооцінки.	15хв 10хв 15хв 10хв
2.	- вправа «Мій настрій» - вправа «Продовж речення» - вправа «Літак» - вправа «Мій настрій»	Оцінка емоційного стану, підвищення впевненості в собі, подолання страху перед обмеженнями, розвиток впевненості у собі.	10хв 15хв 15хв 10хв

3.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- вправа «Мій настрій»</li> <li>- вправа «Я вмію, а ти ...»</li> <li>- вправа «Мій настрій»</li> </ul>	<p>Оцінка емоційного стану, формування адекватної самооцінки, та розвиток комунікативних навичок.</p>	<p>10хв 20хв 10хв</p>
4.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- вправа «Мій настрій»</li> <li>- вправа «Репетиція»</li> <li>- вправа «Інтерв'ю»</li> <li>- вправа «Мій настрій»</li> </ul>	<p>Оцінка емоційного стану, усунення бар'єрів, та пропрацювання страху встановлення нових соціальних контактів, розвиток комунікативних якостей, уміння формулювати запитання, формування інтересу до співрозмовника та його внутрішнього світу.</p>	<p>10хв 15хв 15хв 10хв</p>
5.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- вправа «Мій настрій»</li> <li>- вправа «Я в променях сонця»</li> <li>- вправа «Поміняйтесь місцями ті, хто ...»</li> <li>- вправа «Мій настрій»</li> </ul>	<p>Оцінка емоційного стану, формування відчуття внутрішньої стійкості, підняття рівня самооцінки та впевненості у собі, розвиток комунікативних навичок, підняття рівня самооцінки.</p>	<p>10хв 15хв 15хв 10хв</p>
6.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- вправа «Мій настрій»</li> <li>- вправа «Мій дракон, мої недоліки»</li> <li>- вправа «Мій настрій»</li> </ul>	<p>Оцінка емоційного стану, підняття самооцінки, впевненості у собі, та подолання своїх страхів, комплексів.</p>	<p>10хв 25хв 10хв</p>

## ЗАНЯТТЯ №1

### «Знайомство»

**Мета:** можливість вийти з власного «Я», подивитися на себе по-іншому й у перспективі стати іншим.

**Хід вправи:** кожному учаснику групи пропонують назвати себе власним або вигаданим ім'ям. Після того, кожен пояснює свій вибір, описує та характеризує себе, та свої відчуття, маючи обране ім'я.

### «Мій настрій»

**Мета:** розвиток рефлексії та вміння фіксувати свій емоційний стан, оцінка емоційного стану.

**Хід вправи:** кожен з учасників оцінює свій настрій за 12-бальною шкалою, та описує свій стан.

### «Мистецтво компліменту»

**Мета:** підвищення самооцінки учасників групи.

**Хід вправи:** комплімент – люб'язне зауваження на чийсь адресу, похвала. Але це не лестощі й не глузування. Найчастіше люди роблять компліменти, зважаючи на зовнішність, ділові якості, риси характеру тощо. Робіть компліменти щиро, не забувайте про теплу інтонацію та привітний погляд. Говорімо один одному компліменти! Почати можна так:

- Я раніше не знав, що ви...
- Чи знаєш ти, що...
- У тебе...
- Я чув...
- Видно, що ти...
- Ти завжди...
- Я люблюся тобою щоразу, коли ти...

— Де тільки ти навчився...

— Із задоволенням повчилася б у тебе...

— Я б хотів так, як ти...

### «Мій настрій»

**Мета:** оцінка емоційного стану наприкінці заняття.

**Хід вправи:** кожен з учасників оцінює свій настрій за 12-бальною шкалою, та описує свій стан.

### ЗАНЯТТЯ №2

### «Мій настрій»

**Мета:** оцінка емоційного стану.

**Хід вправи:** кожен з учасників оцінює свій настрій за 12-бальною шкалою, та описує свій стан.

### «Продовж речення»

**Мета:** підвищення впевненості в собі.

**Хід вправи:** юнакам потрібно продовжити речення: «Я хочу ...», «Я вмію ...», «Я зможу ...», «Я доб'юся ...». Поясни свою відповідь.

### «Літак»

**Мета:** подолання страху перед обмеженнями, розвиток впевненості у собі.

**Хід вправи:** юнакам потрібно прийняти позицію схожу на літак. Їм необхідно стати прямо, руки в сторони. Психолог розповідає: «уяви, що твій літак розганяється, і злетівши, набирає висоту. Ти летиш. Що там зверху? Внизу? Що ти чуєш? Які запахи? Що відчуваєш? Запам'ятай і візьми з собою, ти летиш на землю і плавно приземляєшся». Далі необхідно розповісти про свої відчуття, та розповісти що вони взяли з собою.

### «Мій настрій»

**Мета:** оцінка емоційного стану наприкінці заняття.

**Хід вправи:** кожен з учасників оцінює свій настрій за 12-бальною шкалою, та описує свій стан.

### ЗАНЯТТЯ №3

#### «Мій настрій»

**Мета:** оцінка емоційного стану.

**Хід вправи:** кожен з учасників оцінює свій настрій за 12-бальною шкалою, та описує свій стан.

#### «Я вмю, а ти ...»

**Мета:** формування адекватної самооцінки, та розвиток комунікативних навичок.

**Хід вправи:** ведучий пропонує всім по колу говорити про те, що вони вмюють. Це може бути будь-яка дія, наприклад, дихати або грати в футбол. Можна називати вміння, які вже назвав інша людина. Не можна тільки називати одне і теж своє вміння. Той, хто нічого не назвав, виходить з кола. Хто залишиться, той і переміг.

Однак, ведучому необхідно стежити, щоб ніхто не вийшов з кола і, якщо хтось може назвати вміння, повинен допомогти.

#### «Мій настрій»

**Мета:** оцінка емоційного стану наприкінці заняття.

**Хід вправи:** кожен з учасників оцінює свій настрій за 12-бальною шкалою, та описує свій стан.

### ЗАНЯТТЯ №4

#### «Мій настрій»

**Мета:** оцінка емоційного стану.

**Хід вправи:** кожен з учасників оцінює свій настрій за 12-бальною шкалою, та описує свій стан.

### «Репетиція»

**Мета:** усунення бар'єрів, та пропрацювання страху встановлення нових соціальних контактів.

**Хід вправи:** психолог програє з юнаками ситуації, які їх найбільше тривожать (наприклад, страх звернитись до людини першим). Детально відпрацьовуються окремі ситуації, способи дії в певному випадку. Учасники групи можуть обирати ситуації і пропонувати методи їхнього вирішення.

### «Інтерв'ю»

**Мета:** розвиток комунікативних якостей, уміння формулювати запитання, формування інтересу до співрозмовника та його внутрішнього світу.

**Хід вправи:** відкрите запитання припускає розгорнуту інформативну відповідь. Починати варто зі слів що, хто, як, скільки, чому, де, з якою метою.

Таким чином, візьмемо інтерв'ю в кожного з присутніх. Завдання ведучого: за допомогою мінімальної кількості запитань якомога повніше з'ясувати погляди того, хто відповідає, на певні проблеми.

### «Мій настрій»

**Мета:** оцінка емоційного стану наприкінці заняття.

**Хід вправи:** кожен з учасників оцінює свій настрій за 12-бальною шкалою, та описує свій стан.

### ЗАНЯТТЯ №5

### «Мій настрій»

**Мета:** оцінка емоційного стану.

**Хід вправи:** кожен з учасників оцінює свій настрій за 12-бальною шкалою, та описує свій стан.

### «Я в променях сонця»

**Мета:** формування відчуття внутрішньої стійкості, підняття рівня самооцінки та впевненості у собі.

**Хід вправи:** кожен член групи протягом 5 хвилин на аркуші паперу малює сонце. В центрі кола учасник записує власне ім'я (можна записати займенник «Я»), а

на променях – свої сильні сторони, або те, що любить, цінує і приймає в собі, або ті якості, які дають відчуття внутрішньої впевненості і довіри до себе в різних ситуаціях. В кінці кожен презентує своє сонце.

### **«Поміняйтесь місцями ті, хто ...»**

**Мета:** розвиток комунікативних навичок, підняття рівня самооцінки.

**Хід вправи:** ведучий називає речення, яке починається словами «Поміняйтесь місцями ті, хто...» і продовжує певну ознаку. Учні, яким вона підходить міняються місцями.

### **«Мій настрій»**

**Мета:** оцінка емоційного стану наприкінці заняття.

**Хід вправи:** кожен з учасників оцінює свій настрій за 12-бальною шкалою, та описує свій стан.

### **ЗАНЯТТЯ №6**

### **«Мій настрій»**

**Мета:** оцінка емоційного стану.

**Хід вправи:** кожен з учасників оцінює свій настрій за 12-бальною шкалою, та описує свій стан.

### **«Мій дракон, мої недоліки»**

**Мета:** підняття самооцінки, впевненості у собі, та подолання своїх страхів, комплексів.

**Хід вправи:** в кожного є «свій дракон» - це наші недоліки, які заважають нам жити, але з якими ми примирюємось. Учасникам пропонується намалювати «свого дракона» і назвати його в цілому і кожену голову окремо. Після виконання завдання учасники придумують історію про те, як вони переможуть своїх драконів. Бажаючі можуть об'єднуватись в групи і придумувати загальну історію, але і драконів, і героїв має бути стільки ж, скільки членів групи. Для написання історії відводиться 15 хвилин. Потім бажаючі розповідають або показують свої історії.

### **«Мій настрій»**

**Мета:** оцінка емоційного стану наприкінці заняття.



**Хід справи:** кожен з учасників оцінює свій настрій за 12-бальною шкалою, та описує свій стан.

## Висновки до другого розділу

В процесі проведення експериментального дослідження нами було виконано завдання:

1. Здійснено підбір експериментального матеріалу, а саме: дослідження рівня самооцінки ми провели за допомогою діагностичної методики «Визначення рівня самооцінки» С.В. Ковальова, дослідження рівня комунікації, здійснюється за допомогою тесту «Комунікабельність» (методика В.Ф. Ряховського), дослідження здатності ладити з людьми, здійснюється за допомогою проективної методики «К. Пальмера», дослідження інтроверсії та екстраверсії, здійснюється за допомогою тесту Айзенка. Було розроблено структуру емпіричного дослідження, визначено його мету і завдання

2. Здійснено аналіз та інтерпретацію отриманих результатів дослідження, відповідно до яких було виявлено, що самооцінка в юнацькому віці впливає на здатність встановлювати нові соціальні контакти. В той самий час, нами встановлено, що існує ще багато факторів, які впливають на здатність встановлювати нові соціальні контакти юнаками та дівчатами.

3. За результатами діагностики, був проведений кореляційний аналіз даних, за методом рангової кореляції Спірмена. Було виявлено прямий зв'язок між показниками комунікабельності, рівнем комунікативної взаємодії з соціумом, екстравертованістю та рівнем самооцінки у юнаків та дівчат на рівні значимості 0,01.

4. Відповідно до результатів дослідження була розроблена психокорекційна програма яка спрямовані на підвищення рівня самооцінки, що допоможе в подальшому при встановленні нових соціальних контактів.

## ВИСНОВКИ

Під час написання роботи, перед нами був поставлений ряд завдань. Вирішуючи дані завдання ми зробили наступні висновки:

1. Теоретично обґрунтовано, що самооцінка має вплив на здатність встановлювати нові соціальні контакти. Так як, соціальний контакт є найпростішою формою зв'язку між людьми, а самооцінка являється важливим регулятором поведінки, і визначає особливості взаємин людини з оточуючими.

2. Відповідно до цього, основними компонентами структури встановлення нових соціальних контактів є: самооцінка, комунікабельність, комунікативна взаємодія з оточуючими, екстраверсія та інтроверсія. Оскільки, рівень самооцінки впливає на рівень комунікабельності, та комунікативної взаємодії, а екстравертованість та інтровертованість, допомагає визначити психологічну спрямованість юнаків та дівчат, що обумовило вибір діагностичного матеріалу.

3. Отримані результати засвідчують той факт, що третя частина респондентів мають низький рівень самооцінки та комунікабельності, що свідчить про невпевненість у собі, та складнощі у встановленні нових соціальних контактів. А також, за результатами рангової кореляції Спірмена, було виявлено прямий зв'язок самооцінки з комунікабельності, рівнем комунікативної взаємодії з соціумом, екстравертованістю та рівнем самооцінки у юнаків та дівчат на рівні значимості 0,01.

4. За результатами діагностики, було розроблено корекційно-розвивальну програму, яка спрямована на підвищення самооцінки особам юнацького віку. Яка розрахована на осіб котрі мали низький рівень самооцінки, та комунікативних навичок.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамова Г. С. Некоторые особенности педагогического общения с подростками // Вопросы психологии.— 1984.— № 4.— С. 96–99.
2. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания.— СПб.: Питер, 2001.— 288 с.
3. Андреева Г. М., Яноушек Я. и др. Общение и оптимизация совместной деятельности.— М.: Изд/во МГУ, 1998.— 301 с.
4. Аргентова Т. Е. Стиль общения как фактор эффективности совместной деятельности // Психологический журнал.— 1984.— Т. 5.— № 6.— С. 130–133.
5. Бернс Р. Что такое Я-концепция / Р. Бернс // Психология самосознания: Хрест. / Ред. Д. Я. Райгородский. – Самара: Бахрах-М, 2003. – С. 333-393.
6. Бороздина Л. В. Что такое самооценка? / Л. В. Бороздина // Психологический журнал, 1992. – Т. 13. – № 4. – С. 99-101.
7. Бранден Н. Мощь самооценки / Н. Бранден. – Киев, 2005. – 396 с.
8. Бердяев Н.А. Парадокс лжи / Н.А. Бердяев // Человек. – 1999. – № – С. 102–108.
9. Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком.— М.: Просвещение, 1982.
10. Выготский Л. С. Собрание сочинений: в 6 т.— Т. 3.— Проблемы развития психики.— М.: Педагогика, 1983.— 367 с.
11. Вікова психологія / За ред. Г.С.Костюка. – К.: Радянська школа, 1976. – 272 с.
12. Волостюк Т.П. Феномен лжи в социальном взаимодействии / Т.П. Волостюк // Научный вестник МГТУ ГА. – 2009. – № 142 (История, философия, социология). – С.173–175.
13. Гофман И. Представление себя другим в повседневной жизни / И. Гофман. – М.: Канон-Пресс, 2000. – 368 с.
14. Дубровский Д.И. Обман: философско-психологический анализ / Д.И. Дубровский. – М.: Канон-плюс, 2010. – 336 с.

15. Давыдов В. В. Учебная деятельность: состояние и проблемы исследования / В. В. Давыдов // Вопросы психологии, 1991, № 6. – С. 5-14.
16. Захарова А. В. Психология формирования самооценки / А. В. Захарова. – Минск, 1993. – 100 с.
17. Зимбардо Ф. Социальное влияние / Ф. Зимбардо, М. Ляйппе – СПб., 2001 – 448 с.
18. Кон И. С. Открытие «Я».— М.: Знание, 1979.
19. Кон И.С. Дружба / И.С. Кон. – [4-е изд., доп.]. – СПб.: Питер, 2005. – 330 с.
20. Крысько В. Г. Общая психология в схемах и комментариях к ним.— М.: Флинта, 1998.— 357 с.
21. Калюжна Є. М. Особливості взаємозв'язку самооцінки і тривожності у молодшому шкільному віці / Є. М. Калюжна, М. В. Шевергіна // Актуальні проблеми педагогіки, психології та професійної освіти: електронний науковий журнал. – Запоріжжя, 2015. – № 2, Ч. 2. – С. 17-22.
22. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность / А. Н. Леонтьев. – М.: Политиздат, 1975. – 368 с.
23. Липкина А. И. Педагогическая оценка и ее влияние на формирование личности неуспевающего школьника / А. И. Липкина // Психологические проблемы неуспеваемости школьников. – М., 1971. – С. 96-129.
24. Махова Т. В. Особенности процессов рефлексии в подростковом возрасте // Вестник Московского ун-та.— Сер. 14. Психология.— 2000.— № 2.— С. 79–84.
25. Мясищев В. Н. Психология отношений. Избранные психологические труды.— М.: Знание, 1995.— 420 с.
26. Мухина В.С. Возрастная психология: феноменология развития, детство, отрочество: учеб. [для студ. ВУЗов] / В.С. Мухина. – [4-е изд., стереотип]. – М.: Издательский центр «Академия», 1999. – 456 с.
27. Менчинская Н. А. Обучение и умственное развитие / Н. А. Менчинская // Обучение и развитие. – М.: Просвещение, 1996. – 351 с.

28. Нуманов У. Становление устойчивых характеристик самооценки в младшем школьном возрасте / У. Нуманов: Автореф. дисс. ... канд. психол. наук. – М., 1986. – 27 с.
29. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2002. – 720 с.
30. Синягина Н. Ю. Закономерности и условия развития младшего школьника в личностно-ориентированном учебно-воспитательном процессе / Н. Ю. Синягина: Дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.13: Москва, 1998. – 446 с.
31. Столин В. В. Самосознание личности / В. В. Столин. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1983. – 288 с.
32. Уолтерс С.Б. Правда про ложь / С.Б. Уолтерс; [пер. с англ. Т. Новиковой]. – М.: Эксмо, 2010. – 272 с.
33. Фрейджер Р. Уильям Джеймс и психология сознания / Р. Фрейджер, Дж. Фейдимен. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 128 с.
34. Чеснокова И. И. Проблема самосознания в психологии / И. И. Чеснокова. – М.: Наука, 1977. – 144 с.
35. Г. Шалашенко. Самооцінка // Філософський енциклопедичний словник / В. І. Шинкарук (гол. редкол.) та ін. — Київ : Інститут філософії імені Григорія Сковороди НАН України : Абрис, 2002. — С. 563. — 742 с. — 1000 екз. — ББК 87я2. — ISBN 966-531-128-X.
36. James W. Psychology: Briefer Course. – N.Y.: H.Holt&Co, 1893.

## ДОДАТКИ

### ДОДАТОК А

Тест-опитувальник «Визначення рівня самооцінки» С.В.Ковалєв

Інструкція. Вам пропонуються 32 судження і п'ять можливих варіантів відповідей, кожен з яких відповідає певній кількості балів. Висловлюючи ступінь своєї згоди з судженнями, ви проставляєте бали:

4 - дуже часто;

3 - часто;

2 - іноді;

1 - рідко;

0 - ніколи.

Текст опитувальника

1. Мені хочеться, щоб мої друзі підбадьорювали мене.
2. Постійно відчуваю свою відповідальність за роботу (навчання).
3. Я турбуюся про своє майбутнє.
4. Багато мене ненавидять.
5. Я володію меншою ініціативою, ніж інші.
6. Я турбуюся за свій психічний стан.
7. Я боюся виглядати дурнем.
8. Зовнішній вигляд інших куди краще, ніж мій.
9. Я боюся виступати з промовою перед незнакомі людьми.
10. Я часто допускаю помилки.
11. Як шкода, що я не вмію говорити, як слід з людьми.
12. Як шкода, що мені не вистачає впевненості в собі.
13. Мені б хотілося, щоб мої дії підбадьорювали іншими частіше.
14. Я занадто скромний.
15. Моє життя марна.
16. Багато неправильного думки про мене.
17. Мені ні з ким поділитися своїми думками.
18. Люди чекають від мене багато чого.
19. Люди не особливо цікавляться моїми досягненнями.
20. Я злегка ніяковію.

## Закінчення додатку А

21. Я відчуваю, що багато людей не розуміють мене.
22. Я не відчуваю себе в безпеці.
23. Я часто даремно хвилююся.
24. Я відчуваю себе ніяково, коли входжу в кімнату, де вже сидять люди.
25. Я відчуваю себе скутим.
26. Я відчуваю, що люди говорять про мене за мою спиною.
27. Я впевнений, що люди майже всі приймають легше, ніж я.
28. Мені здається, що зі мною має трапитись якась неприємність.
29. Мене хвилює думка про те, як люди ставляться до мене.
30. Як шкода, що я не так товариський.
31. У суперечках я висловлююся лише тоді, коли впевнений у своїй правоті.
32. Я думаю про те, чого чекають від мене люди.

Обробка результатів. Обробка результатів проводиться підсумовуванням балів за всіма 32 судженням.

### Інтерпретація результатів

Сума балів від 0 до 25 говорить про високий рівень самооцінки, при якому людина, як правило, не обтяжений сумнівами, адекватно реагує на зауваження інших і тверезо оцінює свої дії;

Сума балів від 26 до 45 свідчить про середній рівень самооцінки. Людина з таким рівнем самооцінки час від часу відчуває незрозумілу незручність у взаєминах з іншими людьми, нерідко недооцінює себе і свої здібності без достатніх на те підстав.

Сума балів від 46 до 128 вказує на низький рівень самооцінки, при якому людина нерідко болісно переносить критичні зауваження на свою адресу, частіше намагається підлаштуватися під думку інших людей, сильно страждає від надлишкової сором'язливості.

## Тест «Комунікабельність» В.Ф. Ряховського

**Інструкція.** У тесті 16 запитань. Оберіть відповідь, яка описує Вашу поведінку у вказаних ситуаціях.

## Текст опитувальника

1. На Вас чекає звичайна ділова зустріч. Чи хвилюєтесь Ви?
2. Чи викликає у Вас сум'яття і невдоволення доручення виступити з доповіддю, повідомленням, інформацією на будь-якій нараді, зборах або іншому подібному заході?
3. Чи відкладаєте Ви візит до лікаря до останнього моменту?
4. Вам пропонують виїхати у справах до міста, де Ви ніколи не бували. Чи докладете Ви максимум зусиль, щоб уникнути цієї поїздки?
5. Чи любите Ви ділитися своїми переживаннями з будь-ким?
6. Чи дратуєтесь Ви, якщо незнайома людина на вулиці звернеться до Вас з проханням (показати дорогу, назвати час, відповісти на якесь питання)?
7. Чи вірите Ви, що існує проблема "батьків і дітей" і що людям різних поколінь важко розуміти один одного?
8. Чи посоромитесь Ви нагадати знайомому, що він забув Вам повернути гроші, які позичив кілька місяців тому?
9. У ресторані або в їдальні Вам подали явно неякісні страви. Чи будете Ви мовчати, лише сердито відсунувши тарілку?
10. Опинившись сам на сам з незнайомою людиною, Ви не вступите з ним у бесіду і будете перейматися, якщо першим заговорить він. Чи так це?
11. Вас жахає будь-яка довга черга, де б вона не була (у магазині, бібліотеці, касі кінотеатру). Чи Ви відмовитися від свого наміру?
12. Чи боїтесь Ви брати участь у розгляді конфліктних ситуацій?
13. У Вас є власні суто індивідуальні критерії оцінки творів літератури, мистецтва, культури і ніяких чужих думок на цей рахунок Ви не сприймаєте. Це так?
14. Почувши де-небудь висловлювання, яке є явно помилковим з добре відомого Вам питання, чи Ви промовчите?
15. Чи викликає у Вас досаду чие-небудь прохання допомогти розібратися в тому чи іншому службовому питанні чи навчальній темі?
16. Найбільш охоче Ви викладаєте свою точку зору (думку, оцінку) в письмовій формі, ніж в усній?

**Обробка результатів:** «Так» - 2 бали, «іноді» - 1 бал, «ні» - 0 балів.

## Інтерпретація результатів

32 – 25 Низький рівень. Замкнуті, неговіркі, віддають перевагу самотності, тому у їх мало друзів. Нова робота і необхідність нових контактів якщо і не викликають у паніку, то надовго виводять з рівноваги. Вони знаєть цю особливість свого характеру і бувають незадоволені собою (низький рівень).

24– 14 Нормальний рівень комунікабельності. Допитливі, охоче слухають цікавого співрозмовника, досить терплячі в спілкуванні, відстоюють свою точку зору без запальності. Без



## **Закінчення додатку Б**

неприємних переживань йдуть на зустріч з новими людьми. Водночас не люблять гучних компаній.

13 – 0 Високий рівень комунікабельності. Цікаві, говіркі, люблять висловлюватися з різних питань, охоче знайомляться з новими людьми. Люблять бути в центрі уваги. Завжди в курсі всіх справ. Люблять брати участь у всіх дискусіях, хоча серйозні теми можуть викликати у нудьгу. Усюди почуваються як в своїй тарілці.

## Проективна методика К. Пальмера

*Інструкція.* Дайте відповіді на питання трьох блоків, в кожному з яких по два тестових завдання.

## Текст опитувальника



1. Яке визначення, на Вашу думку, більше підходить до цього геометричного тіла:
  - а) воно гостре;
  - б) воно стійко;
  - в) воно-знаходиться в стані рівноваги?
2. На що воно найбільше схоже:
  - а) на айсберг;
  - б) на осколок скла;
  - в) на туристську намет?



1. В якому напрямку може покотитися ця кулю:
  - а) вперед;
  - б) тому;
  - в) в будь-яку з двох сторін?
2. З чого зроблений цей шар:
  - а) з прозорої пластмаси;
  - б) зі скла;

в) з льоду?



1. Як точніше описати цю фігуру:

- а) гранована;
- б) невизначена;
- в) блискуча безліччю граней?

2. Яке почуття вона у Вас викликає:

- а) приємне;
- б) неприємне;
- в) ніякого?

### Обробка результатів

Запитання	А	Б	В
1А	0	4	7
2А	0	3	7
1Б	7	0	4
2Б	7	4	0
1В	4	0	7
2В	7	0	3

### Інтерпретація результатів

0-16 балів. Вам важко в контактах з оточуючими. Ви можете бачити в людях потенційного конкурента або кривдника. Ви можете викликати конфлікти, навіть того не бажаючи. Намагайтеся обеззброїти привітністю, якою ви володієте, навіть ту людину, яка вам не дуже подобається.

17-27 балів. Швидше за все, в спілкуванні з людьми у вас не буває проблем. Навіть в конфліктних ситуаціях ви вміє знайти правильний тон, щоб розрядити обстановку. Але і ваша м'якість має межі. Якщо ви вважаєте, що з вами чинять несправедливо, то ви можете прямо і голосно про це сказати.

## **Закінчення додатку В**

28-42 бали. Ви гнучкі в спілкуванні з людьми. Нікому не вдається вас вивести з рівноваги, спровокувати на конфлікт. Але це, може бути, тому, що вас по-справжньому нічого не цікавить, і ви по-справжньому нікому не можете допомогти. Це дуже помітно і розумні люди можуть не ставитися до вас серйозно.Ф

**Тест Айзенка «екстраверсія-інтроверсія»**

**Інструкція.** Вам буде запропоновано кілька питань про особливості вашої поведінки в різних умовах і ситуаціях. Це не випробування розуму чи здібностей, тому немає відповідей хороших чи поганих. Ми зацікавлені в правдивих відповідях. Зміст окремих питань не аналізується, важливий тільки підсумковий результат. На питання треба відповідати по черзі, чи не повертаючись до попередніх відповідей. Працюйте швидко, не витрачайте занадто багато часу на обдумування відповіді - найцікавіша ваша перша реакція. На питання можна відповісти "так" або "ні". Обраний вами відповідь на кожне питання слід зазначити в бланку для відповідей. Чи не пропускайте будь-якого питання.

**Текст опитувальника**

1. Чи часто ви відчуваєте потяг до нових вражень, до того щоб відволіктися, випробувати сильні відчуття?
2. Чи часто ви відчуваєте, що маєте потребу в друзях, які можуть вас зрозуміти, схвалити або поспівчувати?
3. Чи вважаєте ви себе безтурботною людиною?
4. Чи дуже важко вам відмовлятися від своїх намірів?
5. Обмірковуєте ви свої справи не поспішаючи і вважаєте за краще почекати, перш ніж діяти?
6. Чи завжди ви стримуєте свої обіцянки, навіть якщо вам це не вигідно?
7. Чи часто у вас бувають спади і підйоми настрою?
8. Чи швидко ви зазвичай дієте і говорите, не витрачаєте багато часу на обдумування?
9. Чи виникало у вас коли-небудь почуття, що ви нещасливі, хоча жодної серйозної причини на це не було?
10. Чи правда, що "на спір" ви здатні зважитися на все?
11. ніяковієте ви, коли хочете познайомитися з людиною протилежної статі, який вам симпатичний?
12. Чи буває коли-небудь, що, розсердившись, ви виходите з себе?
13. Чи часто дієте необдуманно, під впливом моменту?
14. Чи часто вас турбують думки про те, що вам не слід було чого-небудь робити або говорити?
15. Чи вважаєте ви читання книг зустрічам з людьми?
16. Чи правда, що вас легко зачепити?
17. Чи любите ви часто бувати в компанії?
18. Чи бувають у вас такі думки, якими вам не хотілося ділитися з іншими людьми?
19. Чи вірно, що іноді ви настільки сповнені енергією, що все горить в руках, а іноді ви відчуваєте сильну млявість?
20. Чи намагаєтеся ви обмежити коло своїх знайомств невеликим числом найближчих людей?
21. Чи багато ви мрієте?
22. Коли на вас кричать, чи відповідаєте тим же?
23. Чи вважаєте ви свої звички хорошими?
24. Чи часто у вас з'являється відчуття, що ви чимось винні?
25. Чи здатні ви іноді дати волю своїм почуттів і безтурботно розважитися з веселою компанією?
26. Чи можна сказати, що часто у вас нерви бувають натягнуті до межі?
27. славиться ви за людину веселого і живого?
28. Після того, як справу зроблено, чи часто ви подумки повертаєтеся до нього і думаєте, що могли б зробити краще?
29. Чи відчуваєте ви себе неспокійно, знаходячись у великій компанії?

30. Чи буває, що ви передаєте чутки?
31. Чи буває, що вам не спиться через те, що в голову лізуть різні думки?
32. Що ви віддасте перевагу, якщо хочете що-небудь дізнатися: знайти це в книзі або запитати у друзів?
33. Чи бувають у вас сильні серцебиття?
34. Нравіться вам робота, що вимагає зосередження?
35. Чи бувають у вас напади тремтіння?
36. Чи завжди ви говорите тільки правду?
37. Чи буває вам неприємно перебувати в компанії, де всі жартують один над одним?
38. Чи дратівливі ви?
39. Чи подобається вам робота, що вимагає швидкої дії?
40. Чи вірно, що вам часто не дають спокою думки про різні неприємності і "жахи", які могли б статися, хоча все скінчилося благополучно?
41. Чи правда, що ви неквапливі в рухах і кілька повільні?
42. Чи запізнювалися ви коли-небудь на роботу або зустріч з кимось?
43. Чи часто вам сняться кошмари?
44. Чи правда що ви так любите поговорити, що не втратите будь-якого зручного випадку поговорити з новою людиною?
45. Чи турбують вас які-небудь болі?
46. Засмутилися б ви, якби не змогли довго бачитися з друзями?
47. Чи можете ви назвати себе нервовою людиною?
48. Чи є серед ваших знайомих такі, які вам явно не подобаються?
49. Могли б ви сказати, що ви впевнена в собі людина?
50. Чи легко вас зачіпає критика ваших недоліків, або вашої роботи?
51. Чи важко вам отримати справжнє задоволення від заходів, в яких бере участь багато народу?
52. Чи турбує вас відчуття, що ви чимось гірші за інших?
53. Чи зуміли б ви внести пожвавлення в нудну компанію?
54. Чи буває, що ви говорите про речі, в яких зовсім не розумієтеся?
55. Стурбовані ви про своє здоров'я?
56. Чи любите ви пожартувати над іншими?
57. Чи страждаєте ви безсонням?

**Ключ до тесту Айзенка «екстраверсія-інтроверсія»**

"ТАК" №1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53,

"НІ" № 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51. (Відповідь "Так" на питання цієї нумерації - показник інтроверсії.)

**Обробка результатів**

0 – 10 інтроверт

11 – 14 амбіверт

15 – 24 екстраверт

## Зведені результати дослідження

№	«Визначення рівня самооцінки» С.В.Ковальов	«Комунікабельність» В.Ф. Ряховського	Проективна методика К. Пальмера	Тест Айзенка «екстраверсії-інтроверсії».	Середнє значення
1ч	26с	14с	30в	22е	23
2ж	30с	21с	28в	17е	24
3ж	28с	17с	33в	13а	22,75
<b>4ч</b>	<b>83н</b>	<b>28н</b>	<b>10н</b>	<b>8і</b>	<b>32,25</b>
5ч	30с	22с	28в	19е	24,75
<b>6ж</b>	<b>98н</b>	<b>30н</b>	<b>8н</b>	<b>6і</b>	<b>35,5</b>
7ж	33с	23с	29в	16е	25,25
8ч	24в	24с	32в	18е	24,5
<b>9ж</b>	<b>50н</b>	<b>25н</b>	<b>15н</b>	<b>9і</b>	<b>24,75</b>
10ж	38с	19с	28в	21е	26,5
11ч	39с	22с	26с	20е	26,75
12ж	29с	12в	35в	19е	23,75
<b>13!ж</b>	<b>60н</b>	<b>27н</b>	<b>13н</b>	<b>8і</b>	<b>27</b>
14ч	26с	14с	38в	24е	25,5
15ж	44с	21с	27с	16е	27
<b>16ч</b>	<b>90н</b>	<b>29н</b>	<b>7н</b>	<b>5і</b>	<b>32,75</b>
17ж	31с	12в	29в	12а	21
18ч	34с	19с	27с	18е	24,75
<b>19ж</b>	<b>108н</b>	<b>31н</b>	<b>5н</b>	<b>3і</b>	<b>36,75</b>
20ж	39с	15с	28в	14а	24
21ч	28с	20с	31в	13а	23
<b>22ж</b>	<b>100н</b>	<b>30н</b>	<b>6н</b>	<b>3і</b>	<b>34,75</b>
23ж	41с	16с	29в	16е	25,5
24ч	45с	23с	29в	23е	30
25ч	27с	13в	35в	15е	22,5
<b>26ж</b>	<b>98н</b>	<b>29н</b>	<b>11н</b>	<b>8і</b>	<b>36,5</b>
27ч	35с	18с	28в	17е	24,5
<b>28ж</b>	<b>77н</b>	<b>29н</b>	<b>14н</b>	<b>9і</b>	<b>32,25</b>
29ч	44с	23с	26с	15е	27
30ж	43с	23с	27с	15е	27
31ж	25в	12в	39в	14а	22,5
<b>32ч</b>	<b>89н</b>	<b>27н</b>	<b>12н</b>	<b>6і</b>	<b>33,5</b>
<b>33ж</b>	<b>111н</b>	<b>32н</b>	<b>2н</b>	<b>3і</b>	<b>37</b>
34ч	29с	18с	37в	23е	26,75
35ж	34с	22с	28в	19е	25,75
36ч	42с	21с	25с	15е	25,75
37ч	45с	17с	24с	16е	25,5
38ж	39с	22с	27с	20е	27
39ж	37с	24с	30в	22е	28,25
<b>40ж</b>	<b>102н</b>	<b>31н</b>	<b>9н</b>	<b>4і</b>	<b>36,5</b>

## Результати кореляційного аналізу самооцінки та комунікабельності

N	Значення А	Ранг А	Значення В	Ранг В	d (ранг А - ранг В)	d <sup>2</sup>
1	26	3.5	14	5.5	-2	4
2	30	10.5	21	17	-6.5	42.25
3	28	6.5	17	9.5	-3	9
4	83	32	28	32	0	0
5	30	10.5	22	20.5	-10	100
6	98	35.5	30	36.5	-1	1
7	33	13	23	24.5	-11.5	132.25
8	24	1	24	27.5	-26.5	702.25
9	50	29	25	29	0	0
10	38	18	19	13.5	4.5	20.25
11	39	20	22	20.5	-0.5	0.25
12	29	8.5	12	2	6.5	42.25
13	60	30	27	30.5	-0.5	0.25
14	26	3.5	14	5.5	-2	4
15	44	25.5	21	17	8.5	72.25
16	90	34	29	34	0	0
17	31	12	12	2	10	100
18	34	14.5	19	13.5	1	1
19	108	39	31	38.5	0.5	0.25
20	39	20	15	7	13	169
21	28	6.5	20	15	-8.5	72.25



22	100	37	30	36.5	0.5	0.25
23	41	22	16	8	14	196
24	45	27.5	23	24.5	3	9
25	27	5	13	4	1	1
26	98	35.5	29	34	1.5	2.25
27	35	16	18	11.5	4.5	20.25
28	77	31	29	34	-3	9
29	44	25.5	23	24.5	1	1
30	43	24	23	24.5	-0.5	0.25
31	25	2	12	2	0	0
32	89	33	27	30.5	2.5	6.25
33	111	40	32	40	0	0
34	29	8.5	18	11.5	-3	9
35	34	14.5	22	20.5	-6	36
36	42	23	21	17	6	36
37	45	27.5	17	9.5	18	324
38	39	20	22	20.5	-0.5	0.25
39	37	17	24	27.5	-10.5	110.25
40	102	38	31	38.5	-0.5	0.25
Суми		820		820	0	2233.5

**Результати кореляційного аналізу самооцінки та комунікативної взаємодії з оточуючими**

N	Значення А	Ранг А	Значення В	Ранг В	d (ранг А - ранг В)	d <sup>2</sup>
1	26	3.5	30	31.5	-28	784
2	30	10.5	28	23.5	-13	169
3	28	6.5	33	35	-28.5	812.25
4	83	32	10	7	25	625
5	30	10.5	28	23.5	-13	169
6	98	35.5	8	5	30.5	930.25
7	33	13	29	28.5	-15.5	240.25
8	24	1	32	34	-33	1089
9	50	29	15	12	17	289
10	38	18	28	23.5	-5.5	30.25
11	39	20	26	15.5	4.5	20.25
12	29	8.5	35	36.5	-28	784
13	60	30	13	10	20	400
14	26	3.5	38	39	-35.5	1260.25
15	44	25.5	27	18.5	7	49
16	90	34	7	4	30	900
17	31	12	29	28.5	-16.5	272.25
18	34	14.5	27	18.5	-4	16
19	108	39	5	2	37	1369
20	39	20	28	23.5	-3.5	12.25
21	28	6.5	31	33	-26.5	702.25

22	100	37	6	3	34	1156
23	41	22	29	28.5	-6.5	42.25
24	45	27.5	29	28.5	-1	1
25	27	5	35	36.5	-31.5	992.25
26	98	35.5	11	8	27.5	756.25
27	35	16	28	23.5	-7.5	56.25
28	77	31	14	11	20	400
29	44	25.5	26	15.5	10	100
30	43	24	27	18.5	5.5	30.25
31	25	2	39	40	-38	1444
32	89	33	12	9	24	576
33	111	40	2	1	39	1521
34	29	8.5	37	38	-29.5	870.25
35	34	14.5	28	23.5	-9	81
36	42	23	25	14	9	81
37	45	27.5	24	13	14.5	210.25
38	39	20	27	18.5	1.5	2.25
39	37	17	30	31.5	-14.5	210.25
40	102	38	9	6	32	1024
Суми		820		820	0	20477.5

## Результати кореляційного аналізу самооцінки та екстравертованості

N	Значення А	Ранг А	Значення В	Ранг В	d (ранг А - ранг В)	d <sup>2</sup>
1	26	3.5	22	36.5	-33	1089
2	30	10.5	17	26.5	-16	256
3	28	6.5	13	14.5	-8	64
4	83	32	8	9	23	529
5	30	10.5	19	31	-20.5	420.25
6	98	35.5	6	6.5	29	841
7	33	13	16	23.5	-10.5	110.25
8	24	1	18	28.5	-27.5	756.25
9	50	29	9	11.5	17.5	306.25
10	38	18	21	35	-17	289
11	39	20	20	33.5	-13.5	182.25
12	29	8.5	19	31	-22.5	506.25
13	60	30	8	9	21	441
14	26	3.5	24	40	-36.5	1332.25
15	44	25.5	16	23.5	2	4
16	90	34	5	5	29	841
17	31	12	12	13	-1	1
18	34	14.5	18	28.5	-14	196
19	108	39	3	2	37	1369
20	39	20	14	16.5	3.5	12.25
21	28	6.5	13	14.5	-8	64

22	100	37	3	2	35	1225
23	41	22	16	23.5	-1.5	2.25
24	45	27.5	23	38.5	-11	121
25	27	5	15	19.5	-14.5	210.25
26	98	35.5	8	9	26.5	702.25
27	35	16	17	26.5	-10.5	110.25
28	77	31	9	11.5	19.5	380.25
29	44	25.5	15	19.5	6	36
30	43	24	15	19.5	4.5	20.25
31	25	2	14	16.5	-14.5	210.25
32	89	33	6	6.5	26.5	702.25
33	111	40	3	2	38	1444
34	29	8.5	23	38.5	-30	900
35	34	14.5	19	31	-16.5	272.25
36	42	23	15	19.5	3.5	12.25
37	45	27.5	16	23.5	4	16
38	39	20	20	33.5	-13.5	182.25
39	37	17	22	36.5	-19.5	380.25
40	102	38	4	4	34	1156
Суми		820		820	0	17693