

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

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач випускової кафедри

Любов ПОМИТКІНА

«___»_____2022 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ЗДОБУВАЧА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВР

ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 053 «ПСИХОЛОГІЯ»

**Тема: «СТИЛЬОВІ ОСОБЛИВОСТІ СПІЛКУВАННЯ СТУДЕНТІВ З
РІЗНИМ ТЕМПЕРАМЕНТОМ»**

Виконавець: студентка групи ПС-406 Шевченко Ангеліна Тарасівна

Керівник: доктор психологічних наук, професор, професор кафедри авіаційної психології Хохліна О.П.

Нормоконтролер: Хохліна О.П.

Київ-2022

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет лінгвістики та соціальних комунікацій

Кафедра авіаційної психології

Спеціальність 053 «Психологія»

Освітньо-професійна програма «Психологія»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач випускової кафедри

_____ Любов ПОМИТКІНА

«___» _____ 2022 р.

ЗАВДАННЯ

на виконання кваліфікаційної роботи

Шевченко Ангеліни Тарасівни

1. Тема кваліфікаційної роботи: «Стильові особливості спілкування студентів з різним темпераментом», затверджена наказом ректора № 477/ст від 05.05.2022 р.

2. Термін виконання роботи: з 23.05.2022 р. по 15.06.2022 р.

3. Вихідні дані до роботи: вибірка – 40 студентів 2-4 курсів Державного університету телекомунікацій, що навчаються за спеціальністю «Публічне адміністрування». У дослідженні був застосований метод тестування з використанням стандартизованих психологічних методик: «Методика вивчення темпераменту» (Айзенк), «Визначення переважаючого типу темпераменту» (Івашкін), «Визначення стилю міжособистісної взаємодії» (Максимов, Лобейко), «Тест міжособистісних стосунків» (Лірі).

4. Зміст пояснювальної записки: кваліфікаційна робота складається з 2-х розділів. Перший розділ містить розгляд теоретичних аспектів проблеми стильових особливостей спілкування людини та їх психологічної детермінації; у другому розділі представлено результати емпіричного дослідження стильових особливостей спілкування студентів з різним темпераментом.

5. Перелік обов'язкового графічного (ілюстративного) матеріалу: 4 таблиці, 4 рисунка.

6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Виконано
1.	Вибір теми та формулювання завдань	Лютий	
2.	Тематичний добір та аналіз наукової літератури	Лютий	
3.	Оформлення теоретичної частини	Березень	
4.	Методологічне обґрунтування емпіричного дослідження	Березень	
5.	Проведення емпіричного дослідження	Квітень	
6.	Аналіз та інтерпретація отриманих результатів	Квітень	
7.	Оформлення кваліфікаційної роботи відповідно до ДСТУ	Травень	
8.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	30.05.2022	
9.	Виправлення зауважень, оформлення рецензії	Червень	
10.	Подання кваліфікаційної роботи нормоконтролеру та на підпис завідувачу кафедри	02.06.2022	
11.	Захист кваліфікаційної роботи	15.06.2022	

7. Дата видачі завдання: «27» січня 2022 р.

Керівник кваліфікаційної роботи _____ Олена ХОХЛІНА
(підпис керівника)

Завдання прийняв до виконання _____ Ангеліна ШЕВЧЕНКО
(підпис випускника)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Стильові особливості спілкування студентів з різним темпераментом»: 37 сторінок, 4 таблиці, 4 рисунка, 31 використане джерело.

СТИЛЬ, СПІЛКУВАННЯ, ОСОБИСТІСТЬ, СТУДЕНТИ, ТЕМПЕРАМЕНТ, СТИЛЬОВІ ОСОБЛИВОСТІ СПІЛКУВАННЯ.

Об'єкт дослідження – стильові особливості спілкування студентів.

Предмет дослідження – стильові особливості спілкування студентів з різним темпераментом.

Мета дослідження – виявлення наявності та характеру зв'язку між стильовими особливостями спілкування студентів та їхнім темпераментом.

Методи дослідження: теоретичні; емпіричні: метод тестування з використанням психологічних методик – «Методика вивчення темпераменту» (Айзенк), «Визначення переважаючого типу темпераменту» (Івашкін), «Визначення стилю міжособистісної взаємодії» (Максимов, Лобейко), «Тест міжособистісних стосунків» (Лірі). Для обробки емпіричних даних були використані методи якісного та кількісного аналізу з використанням критерію Колмогорова-Смірнова, кореляційного аналізу Пірсона.

Отриманні дані щодо наявності зв'язку між певними стилями спілкування та темпераментальними особливостями студентів. Це доводить, що стилі спілкування особи детермінуються не лише її соціально-зумовленими психічними властивостями, а й біологічними, до яких належить темперамент.

Здобуті результати дослідження дозволяють враховувати та прогнозувати характер поведінки носіїв різних темпераментальних особливостей у процесі спілкування, які схильні використовувати певні стилі поведінки у взаємодії з партнерами при розв'язанні поставлених завдань. Вони можуть використовуватися у навчально-виховному процесі ВНЗ, у роботі психологічних служб тощо.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ СТИЛЬОВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПІЛКУВАННЯ ЛЮДИНИ ТА ЇХ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ДЕТЕРМІНАЦІЇ	9
1.1. Суть спілкування як форми активності людини та його стильових особливостей.....	9
1.2. Темперамент як можлива детермінанта стильових особливостей спілкування людини	15
Висновки до розділу 1.....	19
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ СТИЛЬОВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПІЛКУВАННЯ СТУДЕНТІВ З РІЗНИМ ТЕМПЕРАМЕНТОМ	20
2.1. Методика дослідження.....	20
2.2. Результати дослідження та їх аналіз.....	21
2.2.1. Результати виявлення у студентів типу темпераменту.....	21
2.2.2. Результати вивчення стилів спілкування студентів.....	25
2.2.3. Зв'язок стилів спілкування студентів з типом їхнього темпераменту.....	27
Висновки до розділу 2.....	31
ВИСНОВКИ	33
СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	35

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Спілкування є необхідною умовою для життєдіяльності людини, а його особливості позначаються на ефективності праці та особистісному становленні. Для майбутніх працівників у сфері публічного адміністрування важлива наявність терпимості, толерантності, доброзичливості та комунікабельності по відношенню як до клієнтів, так і до колег та адміністрації, які пов'язуються з певними стилями спілкування.

Загалом вивченням стильових особливостей спілкування займалися такі вчені, як: Є. Гусарова, І. Костенко, В. Мерлін, О. Хохліна, А. Черняєва та Є. Юрченко, які у своїх дослідженнях спиралися на класифікації стилів за С. Братченком, В. Горяніною, К. Левіном, С. Шеїним та ін. Як одне з найважливіших у дослідженні цієї проблеми постає питання психологічної детермінації використання людиною певних стилів, зокрема, темпераментальними особливостями. Дослідження темпераменту та властивостей нервової системи, що лежать в його основі, проводили Н. Макарова, А. Максименкова, А. Пожидаєва та Н. Сабліна, базуючись на теорії Г. Айзенка, Гіппократа, Е. Кречмера, І. Павлова, У. Шелдона та К. Юнга. Питання темпераменту у зв'язку зі стильовими особливостями спілкування торкалися у своїй публікаціях С. Горбенко, А. Казак, О. Мілованова, О. Лич, Л. Помиткіна, О. Хохліна та ін.

Так, дослідження показують, що щонайперше темпераментальні властивості лежать в основі індивідуального стилю діяльності (Є. Климов, В. Мерлін, М. Щукін, О. Хохліна та ін.). А розгляд темпераменту, як можливої детермінанти саме стилю спілкування, на відміну від діяльності, як іншої, самостійної форми активності людини, потребує підтвердження спеціальним дослідженням. Бракує також конкретних емпіричних даних щодо стильових особливостей спілкування майбутніх фахівців з публічного адміністрування з різним темпераментом в реаліях сьогодення, на які б можна було опиратися

науковцям та практикам при розгляді проблем ефективної підготовки до праці майбутніх випускників ВНЗ. Це й визначило вибір теми кваліфікаційної роботи.

Об'єкт дослідження – стильові особливості спілкування студентів.

Предмет дослідження – стильові особливості спілкування студентів з різним темпераментом.

Мета дослідження – виявлення наявності та характеру зв'язку між стильовими особливостями спілкування студентів та їхнім темпераментом.

Завдання дослідження:

1. На основі теоретичного аналізу літературних джерел з'ясувати сутність проблеми дослідження, її основних питань та ключових понять.
2. Емпірично вивчити стилі спілкування студентів та виявити у них тип темпераменту.
3. Виявити наявність та характер зв'язку між стилями спілкування та типом темпераменту студентів.

Методи дослідження. Відповідно до завдань кваліфікаційної роботи були обрані методи дослідження: для розв'язання першого завдання був застосований метод теоретичного аналізу наукової літератури; для вирішення другого завдання було застосовано метод тестування з використанням стандартизованих психологічних методик: «Методика вивчення темпераменту» (Айзенк), «Визначення переважаючого типу темпераменту» (Івашкін), «Визначення стилю міжособистісної взаємодії» (Максимов, Лобейко), «Тест міжособистісних стосунків» (Лірі).

Для обробки отриманих емпіричних даних були використані методи якісного та кількісного їх аналізу.

Емпірична база дослідження. Вибірку склали 40 студентів Державного університету телекомунікацій, віком від 19 до 21 року, які здобувають освіту за спеціальністю «Публічне адміністрування».

Наукова новизна результатів дослідження полягає в отриманні даних щодо наявності зв'язку між певними стилями спілкування та темпераментальними особливостями студентів. Це доводить, що стилі

спілкування особи детермінуються не лише її соціально-зумовленими психічними властивостями, а й біологічними, до яких належить темперамент.

Практичне значення результатів дослідження. Здобуті результати дослідження дозволяють враховувати та прогнозувати характер поведінки носіїв різних темпераментальних особливостей у процесі спілкування, які схильні використовувати певні стилі поведінки у взаємодії з партнерами при розв'язанні поставлених завдань. Вони можуть використовуватися у навчально-виховному процесі ВНЗ, у роботі психологічних служб тощо.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ СТИЛЬОВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПІЛКУВАННЯ ЛЮДИНИ ТА ЇХ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ДЕТЕРМІНАЦІЇ

1.1. Суть спілкування як форми активності людини та його стильових особливостей

Спілкування є важливим фактором у розвитку психіки людини, адже при довгій відсутності соціального контакту можуть настати незворотні зміни у психічному та психологічному аспекті життєдіяльності людини [5].

За К. Вердербером та Р. Вердербером [4], спілкування по-іншому ще називається комунікацією, що є таким собі процесом створення та передавання повідомлень, інформації, будь-то неформальне спілкування, групова взаємодія або ж публічний виступ. Є. Рогов [20] вважає, що це процес встановлення та розвитку контактів із суспільством, що народжується наявністю потреб у сумісній діяльності та включає в себе обмін інформацією, вироблення єдиної стратегії взаємодії, а також сприймання та розуміння іншої людини. На думку інших науковців [6], спілкування є складним та багатограним процесом, що являє собою як взаємодію між людьми, передачу інформації та відношення людей одне до одного, так і метод взаємовпливу, співпереживання та взаєморозуміння. Б. Ломов відмічає, що спілкування – форма активності людини, результатом якої є не перетворена навколишня дійсність – матеріальний чи ідеальний предмет (як у діяльності), а відношення (стосунки), взаємодія з іншою людиною чи людьми; категорія спілкування охоплює відношення “суб’єкт-суб’єкт” [13, 26 та ін.]. О. Хохліна зазначає, що процес спілкування є умовою соціалізації людини і, зокрема, її адаптації до суспільства, його норм та правил [27].

Сам процес спілкування можна розділити на наступні елементи: учасники, фізичний контекст, психологічний контекст, соціальний контекст, історичний контекст [4].

Науковцями [9;26] виділено три різноманітні сторони спілкування, які ще називають його функціями:

1. Комуникативна. Даний процес не варто розглядати лише як передачу інформації однією і прийомом її іншою системою, адже в даному випадку це не просто якісь системи, а окремі індивіди, які являються активними суб'єктами. Тобто, кожен учасник, комунікуючи зі своїм партнером, також очікує від нього активності у відповідь.
2. Інтерактивна. Якщо виникає обмін інформації між індивідами, яку кожен з них сприймає та розуміє, то це певним чином буде їхню взаємодію та спільну діяльність.
3. Перцептивна. Включає в себе сприйняття людиною іншої людини. Іншими словами, учасник спілкування приймає людину, відносить її до «своєї» групи, якщо у них виникло взаєморозуміння.

В. Семиченко [9] більш вузько виокремила функції спілкування: контактна; інформаційна; спонукальна; координаційна; розуміння; амотивна (збудження у партнера необхідних емоційних станів чи зміна своїх під впливом партнера); встановлення відносин; здійснення впливу.

Також відмітною є класифікація функцій спілкування як форми активності людини за Б. Ломовим [13], який виділяє інформаційно-комуникативну, регуляційно-комуникативну та афективно-комуникативну функції.

По мірі того, наскільки була задоволена потреба адресанта донести інформацію до реципієнта та наскільки вона була сприйнята ним, визначається ефективність спілкування. Для успішного процесу комунікації мають значення, на думку О. Скрипченко [23], наступні три чинники: надійність того, хто говорить; зрозумілість його повідомлень; врахування зворотних зв'язків щодо того, наскільки правильно його зрозуміли.

Окрім того, за О. Сіротініною [21, 22], на ефективність спілкування впливають і такі показники, як: мовна компетентність комунікаторів, адже чим краще людина володіє мовою, знає лексику, якомога більше синонімів, то сприймати інформацію від неї буде легше; стрімке внесення іншомовних слів до лексикону рідної мови, значення яких багатьом може бути невідомим; екологічність спілкування, тобто, невживання у своєму мовленні нелітературної лексики та форм слів; прийняття уваги адресантом епохи, а адресатом – володіння ціннісним фоном отримуваної інформації; неоднозначність вживаних термінів; актуальність інформації; правильний порядок слів в усному та письмовому мовленні; дотримання норм спілкування.

В процесі здійснення спілкування виникають та закріплюються його стильові особливості, які сприяють підвищенню ефективності розв'язання завдань у різноманітних ситуаціях з урахуванням індивідуально-типологічних особливостей суб'єкта [27]. Загалом стиль спілкування розглядається як індивідуальна система способів та прийомів, які партнер використовує під час комунікації з іншими. Є. Климов ввів у психологію таке поняття, як «індивідуальний стиль діяльності», що пов'язується з індивідуальними особливостями людини та психологічно і психофізіологічно обумовлений, проте формується як інтегральний ефект взаємодії суб'єкта та об'єкта [25, 27].

Незважаючи на те, що стиль спілкування можна розглядати як різновид стилю діяльності, зі збереженням його основних характеристик, відмічається, що він має свою специфіку: це складна багаторівнева система різноманітних елементів взаємодії, комунікативної діяльності, яка визначається усіма рівнями індивідуальності; це цілісна систему операцій, за допомогою яких створюються міжособистісні стосунки, здійснюється взаємодія суб'єктів для розв'язання різноманітних завдань [27, 29, 31 та ін.]. Стиль спілкування є умовою діяльності або ж її стороною [13]. Ключем же до розуміння стилю спілкування є взаємодія людей [13, 26]. Згідно з даними О. Іоніної [7], часті конфлікти та непорозуміння між співрозмовниками трапляються саме через неспівпадіння їх стилів.

В. Мерлін [15] визначає це явище, як певну цілісну систему операцій, що допомагають індивіду налагоджувати стосунки з іншими. При цьому він виділяє наступні види операцій: фатичні, вибір кола спілкування, емотивні та конативні, при цьому підкреслюючи, що окремою одиницею при аналізі цих операцій варто вважати не синтаксичну, а таку фразу або дію, в якій виражений спосіб здійснення якогось міжособистісного відношення.

У праці Л. Кайдалової [9] наведено три такі стилі, що виділив К. Левін:

- авторитарний – учасник спілкування сам вирішує всі питання життєдіяльності, визначає мету, виходячи лише з власних установок, суворо контролює виконання завдань (форми взаємодії – наказ, інструкція, вказівки, короткі розпорядження, чітка мова, догани);
- ліберальний (поблажливий, анархічний) – невтручання співрозмовника, відсутність з його боку схваленень чи доган, що має за основу байдужість та загалом незацікавленість проблемами, унаслідок чого втрачається повага та контроль від оточуючих;
- демократичний – спрямований на розвиток активності учасників спілкування, що проявляється у залученні кожного з них до вирішення спільних завдань; стиль базується на повазі та довірі і вважається найбільш сприятливим способом організації співробітництва в колективі (форми взаємодії – заохочення, інформування, порада, координація).

У книзі ж Є. Рогова [20] йдеться про існування інших двох стилів спілкування:

- імперативний – прагнення одного співрозмовника підпорядкувати собі іншого бажанням контролювати його поведінку та думки, змусити його до певних дій, отже, партнер сприймається не як активний суб'єкт спілкування, а як машина, якою потрібно керувати (часто такий стиль мають суворі батьки, які обмежують своїх дітей);
- маніпулятивний – схожий на імперативний прагненням здійснити вплив на співбесідника, проте в межах цього стилю людина впливає на іншого приховано. Серед типів маніпуляторів можна викиокремити наступні:

- активний маніпулятор (застосовує активні методи, як правило, користується своїм соціальним статусом або рангом);
- пасивний маніпулятор (прикидається безпомічним, незнаючим, нерозуміючим, дозволяючи іншим думати та працювати за нього);
- маніпулятор, що змагається (відноситься до життя як до змагання, нескінченної зміни перемог поразками, а всі люди для нього супротивники та реальні або потенціальні вороги);
- байдужий маніпулятор (демонструє байдужість та індиферентність, намагаючись уникати, втікати від контакту, використовуючи як пасивні, так і активні методи).

За методикою, розробленою Т. Лірі, існує всього 8 стилів спілкування, а саме:

1. Авторитарний. Притаманний людині диктатору: владній, деспотичній, проте доволі сильній, енергійній, впевненій у собі, що є лідером у кожній груповій діяльності. Для неї характерне надання настанов іншим, повчання, однак неприйняття порад та думки оточуючих.
2. Егоїстичний. Характеризується прагненням бути над усіма, поза ними, така людина є доволі самозакоханою та незалежною. Любить перекладати складні справи на інших, однак, до людей відноситься відчужено. Часто вихваляється, є зарозумілою та самовдоволеною, схильна до суперництва.
3. Агресивний. Це жорстка та ворожа особистість по відношенню до оточуючих, дуже різка, вперта, дратівлива, прямолінійна та відверта, її агресивна поведінка може ставати асоціальною.
4. Підозрілий. Особистість є відчуженою, бо вважає, що весь світ і люди в ньому є ворожими. Постійно всіх у чомусь підозрює, недовірлива, замкнена, скептична, критична, сумнівається у всьому. Характерне злопам'ятство, вербальна агресія та постійні скарги на оточуючих.
5. Підпорядкований. Для такої людини притаманна покірність, схильність до самознищення, слабовільність, самозасудження, приписування собі вини, пасивність та поступливість. Вона завжди ставить себе на останнє місце.

Зазвичай доволі сором'язлива та лагідна по відношенню до інших, можна навіть сказати, боязка та прагне знайти опору в комусь сильнішому.

6. Залежний. Людина з довірливістю, конформністю, ввічливістю, великою невпевненістю у собі, із нав'язливими страхами, побоюваннями та тривожністю без особливої причини. Має високу залежність від чужої думки, тому є слухняною та чекає на якусь допомогу або пораду, аби зробити справу краще. Захоплюється всіма, тільки не собою.

7. Доброзичливий. Особистість дуже дружелюбна, товариська та люб'язна, що в основному орієнтована на соціальне схвалення, щоб бути в центрі уваги, а тому намагається задовольнити вимоги всіх та досягає цілей, які поставила її мікрогрупа. Доволі гнучка людина, що дотримується правил «хорошого тону» у відносинах з оточуючими.

8. Альтруїстичний. Це гіпервідповідальний індивід, для якого чужі інтереси важливіші за свої, тому часто ними жертвує. Вміє співчувати оточуючим, завжди приходиться на допомогу і не чекає нічого взамін, здатний взяти на себе відповідальність за інших, хоча можливо це така собі «маска», за якою ховається зовсім протилежна особистість. Людина делікатна та м'яка, хоче і вміє підіймати настрій оточуючим [19].

О. Хохліна [31] зазначає, що в залежності від стильових особливостей життєдіяльності, людина не тільки швидше пристосовується до навколишнього середовища, а й відбувається підвищення ефективності її спілкування та діяльності. Виходячи з наукових досліджень [27, 31], вони можуть коригуватися та цілеспрямовано формуватися. О. Хохліна вказує, що стильові особливості виникають, перш за все, у процесі особистісного зростання. Головну роль у спілкуванні безпосередньо відіграє ніщо інше, як спрямованість особистості: до самого себе, до людини як партнера по комунікації, до людини як особистості, що, в свою чергу, може виражатися у стильових особливостях спілкування індивіда [31].

Розглядаючи проблему психологічної детермінації стилів діяльності й спілкування, відмічається обумовленість стилів діяльності особливостями

нервової системи, що визначають темперамент людини, а стилів спілкування - соціально-значущими особистісними властивостями (спрямованістю, самосвідомістю, характером, здібностями) [27]. Однак залишається недостатньо вивченим питання зв'язку стилів спілкування з біологічно-зумовленими - темпераментальними - особливостями людини.

1.2. Темперамент як можлива детермінанта стильових особливостей спілкування людини

Темперамент — сукупність індивідуальних особливостей особистості, яка має своєю фізіологічною основою тип вищої нервової діяльності й характеризує динаміку психічної діяльності особистості; темперамент проявляється у силі почуттів, їхній глибині або поверховості, у швидкості їх перебігу, у стійкості або швидкій зміні. Вони створюють біологічний фундамент, на якому формується особистість, як соціальна істота [11, 23, 26, 28 та ін.].

М. Кривцова та її співавтори [12] зазначають, що в природі не існує абсолютно однакових особистостей, адже кожна людина неповторна. Проте ніхто не народжується вже сформованою особистістю. В індивіда прослідковуються індивідуальні особливості психіки, що створюють такий собі ґрунт, на якому згодом виростають властивості особистості, що притаманні лише конкретній людині. Спостерігаючи за поведінкою людей, коли вони працюють, відпочивають, навчаються, можна побачити, що дехто є швидким та доволі шумним, а інший повільний та спокійний – цю сторону і характеризує таке поняття, як «темперамент».

Темперамент має свої властивості, що можуть впливати на поведінку особистості як негативно, так і позитивно. Ними є:

1. Сенситивність – міра чутливості особистості до явищ дійсності, які так чи інакше з нею пов'язані (наприклад, якщо в одних людей конфлікт може викликати страждання, роздратування, то в інших – байдужість та спокійність).

2. Реактивність – реагування особистості на подразники, що впливають на темп, силу та форму відповіді, а також емоційну вразливість і це все відбивається на ставленні людини до себе та навколишнього світу.
3. Пластичність – здатність швидко пристосуватися до життєвих обставин, що змінюються.
4. Ригідність є протилежною властивістю пластичності, що виражається у неспроможності перебудовуватися при виконанні завдань, якщо умови ситуації змінюються.
5. Резистентність проявляється у тому, наскільки людина здатна чинити опір несприятливим обставинам [14].

І. Павлов [17] висунув свою нервову теорію темпераменту. Основою цього явища він вважає властивості нервової системи: сила, врівноваженість та рухливість процесів збудження і гальмування. Сильна нервова система здатна витримувати тривале або часто повторюване збудження без переходу в стан гальмування. Врівноваженість – це показники співвідношення між гальмуванням та збудженням. Рухливість же передбачає, наскільки легко один із цих станів переходить в інший. Ці дані дають зрозуміти, що людина зі слабкою нервовою системою є доволі чутливими до навколишніх обставин, у той час як сильна забезпечує більший пристосувальний ефект. Тобто, можна сказати, що властивості нервової системи впливають певним чином на діяльність людини та на становлення у неї її індивідуального стилю. Наприклад, людина із сильною нервовою системою під час виконання конкретного завдання не буде зважати на шум, занадто яскраве світло та інші подразники, як-от: ведення діалогу з людиною та постійне втручання у розмову третьої особи.

Дослідник даного явища Я. Стреляу помітив, що поведінка людей відрізняється одна від одної, індивіди по-різному проявляють свої почуття, неоднаково реагують на зовнішні подразники та відносяться загалом до навколишнього світу [2]. У його праці згадується той, на вченні якого власне і виникло поняття темпераменту, а саме Гіппократ, який вважав, що пропорція чотирьох рідин, з яких складається людське тіло, визначає протікання фізичних

та духовних хвороб. Такими рідинами є: слиз, кров, жовч та чорна жовч [18]. Однак, Гіппократ не пов'язав їх з певними психічними властивостями людини, це зробив такий вчений, як К. Гален, що розробив першу типологію темпераментів. Загалом він виділив їх дев'ять, проте детально описав лише чотири, які використовуються у характеристиці людини та є відомими і по наші дні: сангвінік (кров), флегматик (слиз), холерик (жовч) та меланхолік (чорна жовч). Розглянемо характеристики цих типів темпераменту детальніше:

1. Холерик – енергійний, з високим рівнем активності, нестримний, бурхливий, з різкими рухами, дратівливий, запальний. Збудливість нервової системи переважає над гальмуванням, тому реакції швидкі та необдумані. У нього циклічно змінюється активність та бадьорість, наприклад, захопившись якоюсь справою, така людина виконує її з пристрастю, віддаючи всю себе, однак, сил вистачає ненадовго і вже дуже швидко вона втомлюється, з'являється дратівливий стан, поганий настрій, в'ялість, наслідком чого є підвищена конфліктність з оточуючими та невротичні зриви.

2. Сангвінік – має високий рівень активності, життєрадісний, працездатний, зі швидкими рухами і мовленням, з багатою мімікою та емоційністю. Має сильну та врівноважену рухому нервову систему, реакції неймовірної швидкості, його вчинки обдумані, сформований високого рівня супротив до всіх складностей в житті. Однак, рухомість нервової системи зумовлює мінливість почуттів такої людини, інтересів, його поглядів, проте підвищену пристосованість до нових умов. Це комунікативна особистість, яка легко сходиться з людьми, тому має широке коло знайомств. Вона є продуктивною в діяльності лише в тому випадку, якщо виконує відразу декілька цікавих справ при постійній збудженості, а інакше їй стане нудно і почне часто відволікатися. У стресових ситуаціях активно захищає себе та бере процес нормалізації обстановки в свої руки.

3. Флегматик – уповільнений, неговірливий емоційно-невиразний, якому важко переключитися з однієї діяльності на іншу. Така людина має сильну та врівноважену нервову систему, але інертну, через що повільно реагує, неговірлива, уповільнено проявляє емоції. Завдяки такій силі нервової системи

флегматики мають високу працездатність, добре пручаються сильним та довготривалим подразникам, складностям, проте нездатні швидко реагувати в неочікуваних ситуаціях. Особистість чудово запам'ятовує матеріал, не може відмовитися від своїх навичок та стереотипів, не любить змінювати звички, розпорядок життя, роботу, друзів, важко пристосовується до нових умов, тобто, схильна до постійності в усьому і навіть при вкрай серйозних проблемах залишається спокійною.

4. Меланхолік – це людина зі зниженою активністю, сповільненими рухами та підвищеною втомлюваністю, що призводить до швидкої втоми та спаду працездатності. Характеризується слабкою нервовою системою та надмірною чутливістю навіть до подразників слабкої дії, в той час як сильний подразник може викликати зрив, розгубленість, стрес, тому в стресових ситуаціях помітно погіршується ефективність та результати діяльності меланхолічної людини. Настрій мінливий, проте індивід намагається часто приховати те, що відчуває, не розповідає про свої переживання, нерідко сумує, невпевнений в собі, є можливість легкого виникнення невротичних розладів [12, 17].

Дану типологію доповнює концепція К. Юнга, який запропонував поділяти людей на екстравертних та інтровертних [30]. Саме сангвінік та холерик є екстравертами, тобто, людьми, що спрямовані на навколишнє середовище, вони виплескують свої емоції назовні: сангвінік – надмірною радістю, а холерик – дратівливістю. Меланхоліки та флегматики відносяться до інтровертів, вони спрямовані на себе, свої переживання та звикли приховувати те, що вони відчувають. Проте всіх людей неможливо розділити лише по цим типам темпераменту, зазначає І. Котова [11]. Невелика кількість має конкретний тип у чистому вигляді, але у більшості можна спостерігати яскраві прояви окремих якостей одного з деякими якостями іншого темпераменту, що залежить від ситуації та певної сфери життя і діяльності. У праці Хохліної О.П. та Помиткіної Л.В. та ін. [27; 31] вказано, що для характеристики поведінки та прогнозування, як себе поведе людина в тій чи іншій ситуації, важливу роль відіграють саме стильові особливості особистості, включаючи стиль спілкування.

Висновки до розділу 1

1. Спілкування – форма активності людини, результатом якої є не перетворена навколишня дійсність – матеріальний чи ідеальний предмет (як у діяльності), а відношення (стосунки), взаємодія з іншою людиною чи людьми; категорія спілкування охоплює відношення “суб’єкт-суб’єкт”.

В процесі здійснення людиною спілкування виникають та закріплюються його стильові особливості, які сприяють підвищенню ефективності розв'язання завдань у різноманітних ситуаціях з урахуванням індивідуально-типологічних особливостей суб'єкта. Стиль спілкування – це складна багаторівнева система різноманітних елементів взаємодії, комунікативної діяльності; це цілісна система операцій, за допомогою яких створюються міжособистісні стосунки, здійснюється взаємодія суб'єктів для розв'язання різноманітних завдань.

2. Розглядаючи проблему психологічної детермінації стилів діяльності й спілкування, відмічається обумовленість стилів діяльності особливостями нервової системи, що визначають темперамент людини, а стилів спілкування – соціально-значущими особистісними властивостями (спрямованістю, самосвідомістю, характером, здібностями). Однак залишається недостатньо вивченим питання зв'язку стилів спілкування з біологічно-зумовленими – темпераментальними – особливостями людини.

3. Темпераментом є сукупність індивідуальних особливостей особистості, яка має своєю фізіологічною основою тип вищої нервової діяльності й характеризує динаміку психічної діяльності особистості; темперамент проявляється у силі почуттів, їхній глибині або поверховості, у швидкості їх перебігу, у стійкості або швидкій зміні. Люди, за темпераментом поділяються на сангвініків, холериків, флегматиків та меланхоліків, які відрізняються властивостями нервової системи: силою, врівноваженістю та рухливістю процесів збудження і гальмування. Від даних властивостей залежить і спосіб реагування індивіда на навколишню дійсність, зокрема, на партнерів взаємодії.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ СТИЛЬОВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПІЛКУВАННЯ СТУДЕНТІВ З РІЗНИМ ТЕМПЕРАМЕНТОМ

2.1. Методика дослідження

Метою дослідження на його емпіричному етапі було виявлення наявності та характеру зв'язку між стильовими особливостями спілкування студентів та їхнім темпераментом.

На емпіричному етапі дослідження вирішувалися наступні завдання:

1. Визначити переважаючий тип темпераменту та стильові особливості спілкування у студентів.
2. З'ясувати наявність та характер зв'язку між стильовими особливостями спілкування студентів та їхніми типами темпераменту.

У даному дослідженні ми виходили с наступного розуміння явищ.

Спілкування – форма активності людини, результатом якої є не перетворена навколишня дійсність – матеріальний чи ідеальний предмет (як у діяльності), а відношення (стосунки), взаємодія з іншою людиною чи людьми; категорія спілкування охоплює відношення “суб’єкт-суб’єкт”.

У процесі здійснення людиною спілкування виникають та закріплюються його стильові особливості, які сприяють підвищенню ефективності розв'язання завдань у різноманітних ситуаціях з урахуванням індивідуально-типологічних особливостей суб'єкта. Стиль спілкування –це складна багаторівнева система різноманітних елементів взаємодії, комунікативної діяльності;це цілісна систему операцій, за допомогою яких створюються міжособистісні стосунки, здійснюється взаємодія суб'єктів для розв'язання різноманітних завдань [9, 10, 13, 27, 31 та ін.].

Темпераментом є сукупність індивідуальних особливостей особистості, яка має своєю фізіологічною основою тип вищої нервової діяльності й характеризує динаміку психічної діяльності особистості; темперамент

проявляється у силі почуттів, їхній глибині або поверховості, у швидкості їх перебігу, у стійкості або швидкій зміні. Люди, за темпераментом поділяються на сангвініків, холериків, флегматиків та меланхоліків, які відрізняються властивостями нервової системи: силою, врівноваженістю та рухливістю процесів збудження і гальмування. Від даних властивостей залежить і спосіб реагування індивіда на навколишню дійсність, зокрема, на партнерів взаємодії [1, 3, 28 та ін.].

Дослідження проводилося за допомогою емпіричного методу тестування з використанням конкретних психологічних методик: для вивчення стильових особливостей спілкування особистості - «Визначення стилю міжособистісної взаємодії» за Максимовим та Лобейком, «Тест міжособистісних стосунків» за Лірі; для виявлення типу темпераменту - «Методика вивчення темпераменту» Айзенка, «Визначення переважаючого типу темпераменту» Івашкіна. Для математичної обробки даних були використані одновибірний критерій Колмогорова-Смірнова для визначення типу розподілу, а також коефіцієнт кореляції Пірсона.

2.2. Результати дослідження та їх аналіз

2.2.1. Результати виявлення у студентів типу темпераменту

У результаті використання методики «Вивчення темпераменту» Айзенка було отримані кількісні дані, які представлені на рис. 2.1 та 2.2.

Так, рис. 2.1. показує відсотковий розподіл досліджуваних за шкалою «екстраверсія-інтроверсія». Отримані дані свідчать, що найбільший відсоток - 52% студентів є екстравертами, 28% - амбівертами, і 20% - інтровертами. Тобто, відповідно даних, серед досліджених виявилось найбільше тих, хто характеризується відкритістю, комунікабельністю, спрямованістю на оточуючих.

Менша кількість досліджуваних є амбівертами - залежно від ситуації можуть бути або відкритими або ж закритими та сконцентрованими на собі.

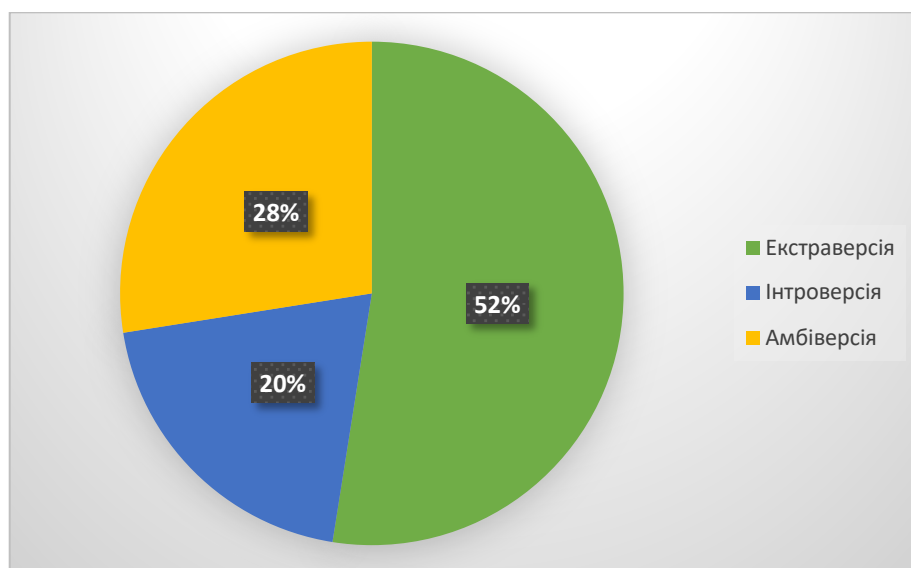


Рис. 2.1. Відсотковий розподіл досліджуваних за шкалою «екстраверсія-інтроверсія»

Найменше поширена серед респондентів інтроверсія, що проявляється у закритості, спрямованості на себе та власні переживання.

Як показує рис. 2.2, за шкалою «Нейротизм» більшість респондентів (40%) є емоційно нестабільними, їм притаманна дратівливість, тривожність, часта зміна настрою, нервові зриви.

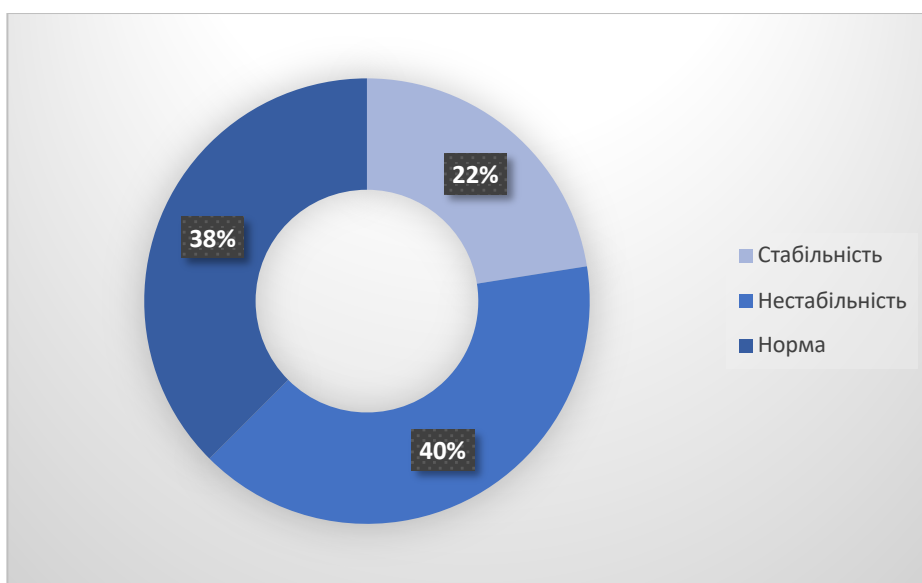


Рис. 2.2. Відсотковий розподіл досліджуваних за шкалою «Нейротизм»

Деяко менше опитуваних (38%) мають нормальну емоційну стабільність, тобто, в залежності від того, наскільки ситуація є стресовою, вони можуть бути або емоційно стійкими, або ж ні. Найменша кількість опитуваних (22%) має високу емоційну стабільність, що характерно для тих, хто вміє контролювати власні емоції та зберігає спокій у будь-яких ситуаціях.

Проаналізувавши дані за розглянутими шкалами, ми отримали дані щодо типів темпераменту у студентів, які представлено рис.2.3.

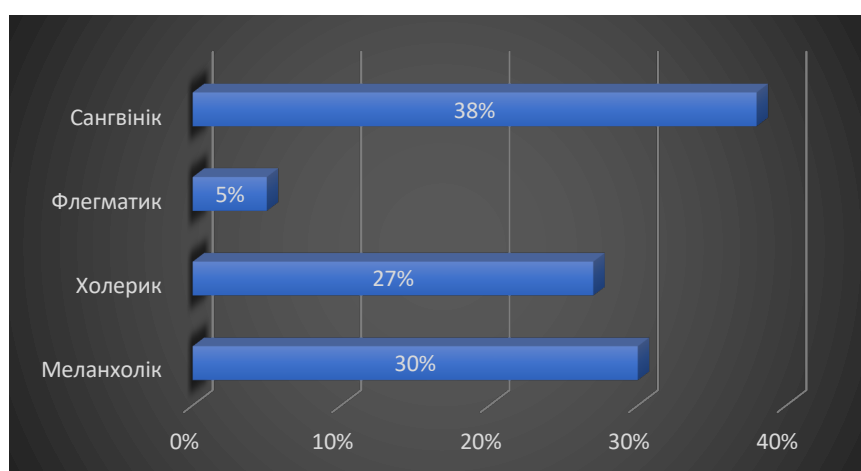


Рис. 2.3. Відсотковий розподіл досліджуваних за типами темпераменту (за методикою Айзенка)

Таким чином, виявлено, що найбільш поширеним серед студентів є сангвіністичний тип темпераменту (38%), що проявляється у врівноваженості, безтурботності, відкритості, активності, доброзичливості та товариськості. Друге місце за поширеністю займає меланхолійний тип (30%), якому притаманні пасивність, неврівноваженість, замкненість в собі, зосередження на власних переживаннях, некоммунікбельність та чутливість. Трохи менша кількість опитуваних має холеричний тип темпераменту (27%), для якого характерне швидке захоплення чимось та така ж швидка втрата інтересу, запальність, імпульсивність, дратівливість, часті зміни настрою. Найменш поширеним виявився флегматичний тип (5%), що проявляється у спокійності людини,

соціальної пасивності, високій працездатності, врівноваженості, вміння довго робити однакову монотонну роботу.

Однак, слід зазначити, що у 5-х респондентів результати по цим двом шкалам знаходилися на перетині двох темпераментів. Загалом перетиналися такі темпераменти, як: флегматик-сангвінік, меланхолік-холерик та сангвінік-холерик.

За допомогою використання методики «Визначення переважаючого типу темпераменту» Івашкіна були отримані дані, представлені на рис.2.4. Так, виявлено, що у більшості респондентів (35%) переважаючим типом темпераменту є сангвіністичний, 30% опитуваних мають меланхолійний тип, холеричний тип є переважаючим у 25% респондентів, а флегматичний – у 4%.

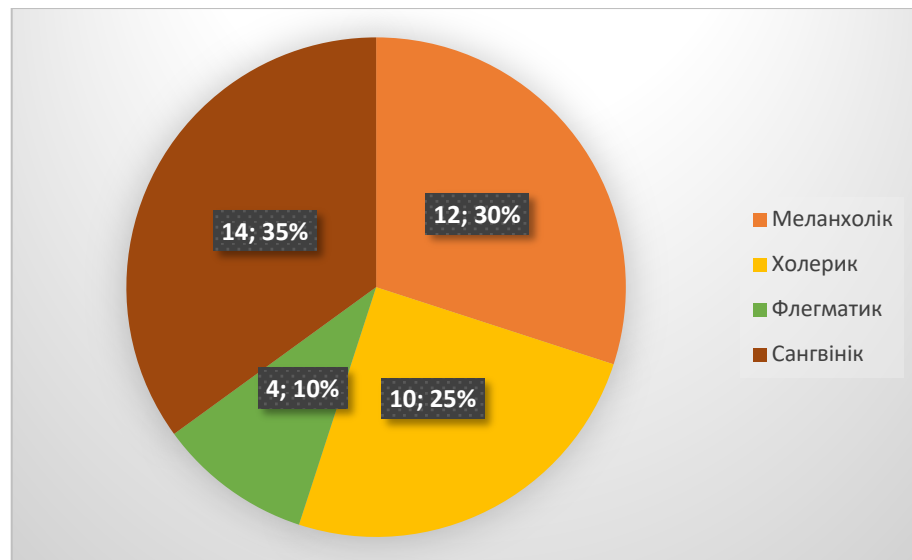


Рис. 2.4. Відсотковий розподіл досліджуваних за типами темпераменту (за методикою Івашкіна)

Зазначимо, що ці дані дещо відрізняються від результатів за попередньою методикою. Це пов'язано у першу чергу з амбівертністю, яка була виявлена у декількох осіб із всієї вибірки, тому на даному етапі було визначено їхній остаточний переважаючий тип темпераменту.

2.2.2. Результати вивчення стилів спілкування студентів

За допомогою використання методики «Визначення стилю міжособистісної взаємодії» за Максимовим та Лобейком було отримано дані, представлені у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Дані щодо стилів спілкування досліджуваних (за методикою Максимова та Лобейка)

Стиль спілкування	Кількість досліджуваних	% досліджуваних
Директивний	9	22
Колегіальний	9	22
Невтручання в дії інших	15	38
Діловий	7	18

Табличні дані свідчать, що більшість респондентів (38%) схильні до використання стилю невтручання в дії інших людей. Тобто, вони можуть постачати потрібну інформацію в компанію людей, з якими спілкуються, однак, не брати участі в обговореннях та залишатися осторонь при прийнятті рішень. Директивний та колегіальний стиль спілкування притаманний однакової кількості опитуваних (по 22%). Директивний характеризується повним контролем спілкування, взяття на себе прийняття рішень та спрямування інших на виконання певних завдань, покарання тих, хто не виконує свої обов'язки. Колегіальний стиль характеризується рівноправ'ям, що означає прийняття думок усіх співрозмовників та спільне прийняття рішення. Найменш популярним (18%) виявився діловий стиль спілкування, що передбачає логічну комунікацію, дещо формальну, з використанням спеціальних мовленнєвих засобів, які вживаються у професійній сфері.

Окрім того, було отримано дані щодо загального показника активності у взаємодії з іншими людьми, що представлені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Загальні показники активності взаємодії з оточуючими

Загальний показник активності	Кількість досліджуваних	% досліджуваних
Пасивність	6	15
Середня активність	14	35
Висока активність	20	50

Вони показують, що, половина опитуваних активно взаємодіє з оточуючими, менша частина нормально взаємодіє в залежності від настрою, особистих причин та досить мала кількість респондентів показує пасивність у спілкування з іншими.

За допомогою використання методики «Тест міжособистісних стосунків» Лірі було також отримано дані що стилів спілкування досліджуваних, які наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Дані щодо стилів спілкування досліджуваних (за методикою Лірі)

Стиль спілкування	Кількість досліджуваних	% досліджуваних
Авторитарний	8	20
Егоїстичний	3	7
Агресивний	0	0
Підозрілий	9	22,5
Підпорядкований	2	5
Залежний	2	5
Доброзичливий	9	22,5
Альтруїстичний	7	18

Табличні дані показують, що найбільш поширеними виявилися два стилі спілкування, що доволі сильно відрізняються одне від одного: доброзичливий (22,5%) та підозрілий (22,5%). Підозрілий стиль у спілкуванні проявляється у недовірі до оточуючих, сумніві у всій інформації, що надається людині, постійні скарги на все та звинувачення оточуючих, запам'ятовування всіх образ та критики. Доброзичливий же стиль являє собою дружнє відношення до інших, товариську, щирість, прийняття потреб інших, їхніх цілей та прагнення до їх задоволення.

Авторитарний стиль характерний для меншої кількості респондентів (20%), що здебільшого виражається у лідерстві людини в групі, її постійному повчанні інших учасників, роздавання завдань людям та контроль їх виконання. На четвертому місці опинився альтруїстичний стиль (18%), для якого притаманне співчуття оточуючим та допомога їм, безкорисливість, взяття відповідальності на себе, жертвування власними інтересами та цінностями. Найменш поширеними виявилися егоїстичний стиль (7%), підпорядкований (5%), залежний (5%) та агресивний стиль (0%). Егоїстичний стиль характеризується незалежністю своєї точки зору та неприйняття думок та ідей інших. Така людина вважає себе всесильною, постійно вихваляється своїми досягненнями, однак, частіше перекладає власні обов'язки на інших. Особистість з підпорядкованим стилем зазвичай слідує за іншими, є покірною, робить те, що скажуть інші та завжди приписує собі вину у всьому неприємному, що сталося. Люди із залежним спілкуванням завжди, в першу чергу, захоплюються іншими, прислухаються до порад оточуючих та роблять так, як вони скажуть, бо вірять, що так все вийде краще, адже самі невпевнені у собі. Агресивний стиль проявляється у різкості, прямолінійності, відвертості, вербальному та невербальному проявах агресії.

2.2.3. Зв'язок стилів спілкування студентів з типом їхнього темпераменту

Для встановлення зв'язку між стилями спілкування студентів та їхнього типу темпераменту був використаний кореляційний аналіз за допомогою статистичного пакета SPSS. За результатами перевірки типу розподілу даних одновибірним критерієм Колмогорова-Смірнова (Додаток 6) було визначено нормальний тип. При нормальному розподілі даних використовується коефіцієнт кореляції Пірсона. У таблиці 2.4 наведені дані про зв'язок стилів спілкування студентів з типом їхнього темпераменту.

Отримані дані показують наявність зв'язку між темпераментальними особливостями досліджуваних та використання ними певних стилів спілкування.

Так, було виявлено прямий зв'язок між такими темпераментальними особливостями та стилями спілкування, як:

- екстраверсія та директивний, колегіальний та діловий стиль;
- нейротизм та егоїстичний, агресивний та підозрілий стиль;

Таблиця 2.4

Результати кореляційного аналізу даних про стилі спілкування та темпераментальні особливості студентів

Стилі спілкування		Темпераментальні особливості					
		Екстраверсія	Нейротизм	Холерик	Меланхолік	Сангвінік	Флегматик
Директив.	Коеф. кореляції	0,710**	-0,391*	0,400*	-0,494**	0,461**	-0,353*
	Значим.	0,000	0,013	0,011	0,001	0,003	0,025
Колегіал.	Коеф. кореляції	0,673**	-0,677**	0,111	-0,679**	0,746**	-0,172
	Значим.	0,000	0,000	0,496	0,000	0,000	0,287
Невтручання	Коеф. кореляції	-0,389*	0,261	-0,107	0,473**	-0,495**	0,119
	Значим.	0,013	0,104	0,513	0,002	0,001	0,463
Діловий	Коеф. кореляції	0,756**	-0,717**	0,082	-0,714**	0,800**	-0,164
	Значим.	0,000	0,000	0,613	0,000	0,000	0,311
Авторитар.	Коеф. кореляції	0,081	0,241	0,504**	0,081	-0,193	-0,385*
	Значим.	0,618	0,134	0,001	0,620	0,232	0,014
Егоїстичний	Коеф. кореляції	-0,298	0,401*	0,223	0,325*	-0,479**	-0,053
	Значим.	0,62	0,010	0,166	0,041	0,002	0,748
Агресивний	Коеф. кореляції	-0,258	0,407**	0,240	0,298	-0,384*	-0,153
	Значим.	0,107	0,009	0,136	0,062	0,015	0,346
Підозрілий	Коеф. кореляції	-0,573**	0,599**	0,008	0,585**	-0,688**	0,097
	Значим.	0,000	0,000	0,959	0,000	0,000	0,553
Підпоряд.	Коеф. кореляції	-0,343*	0,184	-0,206	0,147	-0,240	0,321*
	Значим.	0,030	0,255	0,203	0,364	0,136	0,043
Залежний	Коеф. кореляції	-0,193	-0,005	-0,242	-0,022	-0,062	0,354*
	Значим.	0,233	0,974	0,133	0,895	0,706	0,025

Доброзич.	Коеф. кореляції	0,175	-0,490**	-0,291	-0,476**	0,466**	0,331*
	Значим.	0,281	0,001	0,068	0,002	0,002	0,037
Альтруїст.	Коеф. кореляції	0,081	-0,402*	-0,300	-0,354*	0,395*	0,273
	Значим.	0,620	0,010	0,060	0,025	0,012	0,088

- холерик та директивний та авторитарний стиль;
- меланхолік та стилі невтручання, підозрілий, егоїстичний;
- сангвінік та директивний, колегіальний, діловий і доброзичливий стилі;
- флегматик та підпорядкований, залежний та доброзичливий стилі.

У той же час були виявлені й непрямі зв'язки, тобто, коли при збільшенні одного явища зменшується інше і навпаки. Такі зв'язки були знайдені між:

- екстраверсією та стилем невтручання, підпорядкованості та підозрілості;
- нейротизмом та стилем діловим, директивним, колегіальним, доброзичливим та альтруїстичним;
- меланхолійним типом та директивним, колегіальним, діловим та альтруїстичними стилями;
- сангвіністичним типом та стилем невтручання, егоїстичним, агресивним і підозрілим;
- флегматичним типом та директивним й авторитарним стилями.

Таким чином, люди з високим рівнем екстраверсії у спілкуванні можуть брати все в свої руки, намагатися управляти процесом, однак не забувати приймати думку інших людей та при цьому залишатися професійними у своїх вираженнях, фразах, словах. Вони не можуть залишитися осторонь обговорень, завжди беруть участь у внутрішніх дискусіях, мають незалежну думку, впевнені в собі та довіряють інформації, що надають оточуючі.

Особистості з високим рівнем нейротизму можуть бути егоїстами, не приймати думку співрозмовника, застосовуючи агресивну поведінку: вербальну чи не вербальну тільки через те, що не вірять тому, що той каже. Однак, не вважають за потрібне керувати процесом спілкування, а застосування

агресивного стилю загалом не передбачає наявність ділового у спілкуванні такого індивіда з оточуючими через використовувану лексику. Тому в комунікації їх не можна назвати доброзичливими до інших людей. Вони не вміють співчувати та йти на зустріч у вирішенні питань.

Проте, що дивно, холерики, з високим рівнем нейротизму, мають тенденцію до керування спілкуванням, надання завдань іншим та виписування доган, певних видів покарання. Можливо, це пов'язано з тим, що між нейротизмом та агресивним стилем наявний слабкий зв'язок, тому агресія може проявлятися лише іноді, однак, вона часто провокує конфліктні ситуації.

Меланхолік схильний не втручатися в процес комунікації, бажає залишатися поза обговореннями та прийняттям рішень, адже меланхолійна особистість тяжко переживає будь-які стресові ситуації, а чергова дискусія та тиск з боку оточуючих є безпосередньо стресом для неї. Вона має свою незалежну думку, а думку інших не приймає через недовіру, сумнівні, як вважає, ідеї оточуючих, а тому співчуття та розуміння інших меланхоліку теж не властиве. Йому не притаманно брати під контроль співрозмовників як і покарання тих, хто відхиляється від поставлених завдань.

Сангвініки ж – це люди, для яких залишитися самотніми просто неприпустимо, навпаки, з ентузіазмом контролюють процес спілкування, зберігаючи при цьому дружелюбність та приймаючи точки зору співбесідників. Вони є справжніми лідерами по своїй натурі, для яких нехарактерне застосування будь-якого виду агресії і які не можуть оминати чергову дискусію, завжди залюбки візьмуть участь в ній.

Флегматики характеризуються у процесі комунікації залежністю від думки інших, тому відповідають повільно та невпевнено, вони покірні і роблять те, що їм скажуть, до того ж виконують свою роботу досить добре. У такому виді діяльності як спілкування вони скоріше звичайні виконувачі завдань, а-ніж лідери та керівники.

Отже, нами було виявлено наявність зв'язку між певними типами темпераменту студентів та стилями їхнього спілкування. Отримання таких даних

дозволяє враховувати та прогнозувати характер їхньої поведінки у процесі спілкування - взаємодії при розв'язанні завдань.

Висновки до розділу 2

В результаті проведення емпіричного етапу дослідження, спрямованого на виявлення у досліджуваних темпераменту, стильових особливостей спілкування та з'ясування наявності й характеру зв'язку між ними, було визначено наступне.

1. Переважна кількість студентів виявились екстравертами, а менша - інтровертами. Водночас значна кількість досліджуваних є емоційно нестабільними та нормостеніками, а емоційно стабільних студентів виявилось набагато менше.

2. Найбільш виразним типом темпераменту у студентів виявився сангвіністичний, що характеризує їх відкритість, комунікабельність, товариськість, часом нав'язливість. Флегматичний тип темпераменту, що характеризується врівноваженістю, замкненістю, зосередженістю на собі та на роботі, у досліджуваних був представлений найменшою мірою.

3. Серед опитуваних широко використовується такий стиль спілкування, як невтручання в дії інших людей, що означає показову байдужість, знаходження особистості поза обговореннями групи людей. Менш поширеним виявився діловий стиль, що передбачає використання професійних термінів, відсутність ненормативної лексики.

4. Щонайбільше студенти схильні до використання таких стилів спілкування, як підозрілий та доброзичливий, що кардинально відрізняються одне від одного. Підозрілий передбачає відчуженість, скептичність, ставлення всього під сумнів, у той час як доброзичливий являє собою дружнє та товариське спілкування, гнучкість у розмові та орієнтацію на схвалення такої особистості оточуючими. У жодного респондента не переважає використання такого стилю

спікування, як агресивний, що проявляється у вербальній чи невербальній агресії, різкості та жорсткості.

5. Кореляційний аналіз показав наявність зв'язків між певними стилями спілкування та типами темпераменту. Так, екстраверсія має прямий зв'язок з директивним, колегіальним та діловим стилями; нейротизм напряду корелює з егоїстичним, підозрілим та агресивним стилями. Холеричний тип має пряму кореляцію з директивним та авторитарним стилями спілкування; меланхолійний – зі стилями невтручання, егоїстичним та підозрілим; сангвіністичний – з директивним, колегіальним, діловим та альтруїстичним стилями. Флегматичний же прямо корелює з такими стилями, як: підпорядкований, залежний та доброзичливий.

Отримання таких даних доводить, що стилі спілкування детерміновані не лише соціально-зумовленими психічними властивостями, а й біологічними, до яких належить темперамент. Здобуті результати дозволяють враховувати та прогнозувати характер поведінки носіїв різних темпераментальних особливостей у процесі спілкування – у взаємодії при розв'язанні поставлених завдань.

ВИСНОВКИ

1. Спілкування – форма активності людини, результатом якої є не перетворена навколишня дійсність – матеріальний чи ідеальний предмет (як у діяльності), а відношення (стосунки), взаємодія з іншою людиною чи людьми; категорія спілкування охоплює відношення “суб’єкт-суб’єкт”.

В процесі здійснення людиною спілкування виникають та закріплюються його стильові особливості, які сприяють підвищенню ефективності розв'язання завдань у різноманітних ситуаціях з урахуванням індивідуально-типологічних особливостей суб'єкта. Стиль спілкування – це складна багаторівнева система різноманітних елементів взаємодії, комунікативної діяльності; це цілісна система операцій, за допомогою яких створюються міжособистісні стосунки, здійснюється взаємодія суб'єктів для розв'язання різноманітних завдань.

2. Розглядаючи проблему психологічної детермінації стилів діяльності й спілкування, відмічається обумовленість стилів діяльності особливостями нервової системи, що визначають темперамент людини, а стилів спілкування – соціально-значущими особистісними властивостями (спрямованістю, самосвідомістю, характером, здібностями). Однак залишається недостатньо вивченим питання зв'язку стилів спілкування з біологічно-зумовленими – темпераментальними – особливостями людини.

3. Темпераментом є сукупність індивідуальних особливостей особистості, яка має своєю фізіологічною основою тип вищої нервової діяльності й характеризує динаміку психічної діяльності особистості; темперамент проявляється у силі почуттів, їхній глибині або поверховості, у швидкості їх перебігу, у стійкості або швидкій зміні. Люди, за темпераментом поділяються на сангвініків, холериків, флегматиків та меланхоліків, які відрізняються властивостями нервової системи: силою, врівноваженістю та рухливістю процесів збудження і гальмування. Від даних властивостей залежить і спосіб реагування індивіда на навколишню дійсність, зокрема, на партнерів взаємодії.

4. Емпіричне вивчення темпераментальних особливостей студентів показало, що їх переважна більшість є екстравертами. Значна кількість досліджуваних є емоційно нестабільними та нормостеніками, а емоційно стабільних студентів виявилось набагато менше.

Найбільш виразним типом темпераменту у студентів виявився сангвіністичний; флегматичний тип темпераменту у досліджуваних представлений найменшою мірою.

5. Вивчення стильових особливостей спілкування свідчить, що студенти широко використовується такий стиль спілкування, як невтручання в дії інших людей; менш поширеним виявився діловий стиль.

Щонайбільше студенти схильні до використання таких стилів спілкування, як підозрілий та доброзичливий. У жодного респондента не переважає використання такого стилю спілкування, як агресивний.

6. Кореляційний аналіз емпіричних даних показав наявність зв'язків між певними стилями спілкування та темпераментальними особливостями студентів. Так, екстраверсія має прямий зв'язок з директивним, колегіальним та діловим стилями; нейротизм напряду корелює з егоїстичним, підозрілим та агресивним стилями. Холеричний тип темпераменту має пряму кореляцію з директивним та авторитарним стилями спілкування; меланхолійний – зі стилями невтручання, егоїстичним та підозрілим; сангвіністичний – з директивним, колегіальним, діловим та альтруїстичним стилями. Флегматичний же прямо корелює з такими стилями, як: підпорядкований, залежний та доброзичливий.

Таким чином, отримані дані доводять, що стилі спілкування студентів детермінуються не лише їхніми соціально-зумовленими психічними властивостями, а й біологічними, до яких належить темперамент. Здобуті результати дозволяють враховувати та прогнозувати характер поведінки носіїв різних темпераментальних особливостей у процесі спілкування, які схильні використовувати певні стилі поведінки у взаємодії з партнерами при розв'язанні поставлених завдань.

СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ

ДЖЕРЕЛ

1. Батаршев А.В. Темперамент и характер: Психологическая диагностика /Батаршев А.В. – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001. – 336 с.
2. Борисов Д. Д. Темперамент и индивидуальность. Исследование темперамента методом визуальной психодиагностики / Д.Д. Борисов // Проблемы современного образования. – 2016. – № 5. – С. 134 – 141.
3. Варій М. Й. Загальна психологія.: підр. [для студ. вищ. навч. закл.] / М. Й. Варій – [3-тє вид.]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 1007 с.
4. Вердербер Р. Психология общения / Р. Вердербер, К. Вердербер. - СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2003. — 320 с.
5. Защиринская, О.В. Психогенез стилей общения / О.В. Защиринская // Вестн. СПбГУ. Сер. 12. – 2010. – Вып. 2. – С. 206 – 217.
6. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений / Е.П. Ильин. — СПб.: Питер, 2009. — 576 с.
7. Ионина О.С. Проявления индивидуального стиля учебно-профессиональной деятельности студента / О.С. Ионина // Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 12. – 7 с.
8. Каган М. С. Мир общения: Проблема межсубъектных отношений / М.С. Каган. — М.: Политиздат, 1988. — 319 с.
9. Кайдалова Л.Г. Психологія спілкування: навчальний посібник / Л.Г. Кайдалова, Л.В. Пляха. — Х.: НФаУ, 2011. – 132 с.
10. Коваль О. Тематичний словник-довідник з психології та педагогіки: Навчальний посібник. Вид. 2-ге доповнене та перероблене / [О. Є. Коваль]. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 138 с.
11. Котова И.Б. Общая психология: учебное пособие для студ. вузов, обучающихся по напр. и спец. психологии; рек. УМО / И.Б. Котова, О.С. Канаркевич. – М.: Дашков и К, 2013. – 480 с.

12. Кривцова М.А. Темперамент личности и его свойства/ М.А. Кривцова // Уникальные исследования XXI века. – 2015. – №5. – С. 105 – 111.
13. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии / Б.Ф. Ломов. – М.: Наука, 1984. – 444 с.
14. Максименко С.Д. Загальна психологія: навчальний посібник / С.Д. Максименко, В.О. Соловієнко. – К.: МАУП, 2000. – 256 с.
15. Мерлин В.С. Индивидуальный стиль общения / В.С. Мерлин // Психологический журнал. – 1982. – Т.3, № 4. – С.26 –36.
16. Милованова О.А. Влияние различных типов темперамента на стиль межличностного общения / О.А. Милованова // Вестник УлГТУ: Гуманитарные науки. – 2018 (2). – С. 21 – 22.
17. Мясоїд П.А. Загальна психологія: навчальний посібник / П.А. Мясоїд. – К.: Вища шк., 2004. – 487 с.
18. Немов Р.С. Психология: Учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений: В 3 кн. — 4-е изд / Р.С. Немов. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. – Кн. 1: Общие основы психологии. — 688 с.
19. Пугачев В.П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом: Учебник для студентов вузов / В.П. Пугачев. – М.: Аспект Пресс, 2000. – 285 с.
20. Рогов Е.И. Психология общения + Приложение: тесты : учебник / Е.И. Рогов. — Москва: КНОРУС, 2018. — 260 с.
21. Сиротинина О.Б. Эффективность общения как одна из важнейших проблем современной коммуникативной практики / О.Б. Сиротинина // Экология языка и коммуникативная практика. – 2018а. – № 1. – С. 59 – 70.
22. Сиротинина О.Б. Факторы, влияющие на эффективность коммуникации / О.Б. Сиротинина // Экология языка и коммуникативная практика. – 2019. – № 1. – С. 39 – 47.
23. Скрипченко О.В. Загальна психологія: Підручник / О.В. Скрипченко, Л.В. Долинська, З.В. Огороднійчук та ін. – К.: Каравела, 2009. – 464 с.

24. Талханова Ф.Д. Концептуальные подходы к изучению индивидуальных особенностей личности / Ф. Д. Талханова // Наука, техника и образование. – 2015. – № 12 (18). – С. 43-46.
25. Толочек В.А. Проблема индивидуального стиля деятельности в психологии: прошлое, настоящее и будущее / В.А. Толочек // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. – 2010. – №2. – С.43 – 51.
26. Хохліна О.П. Загальна психологія. Соціальна психологія. Захист бакалаврської роботи: метод. рек. з підготов. до державної атестації / Хохліна О.П., Горбенко С.Л. - Київ: Нац. акад. внутр. справ, 2014. - 168 с.
27. Хохліна О.П. Сильові особливості життєдіяльності людини: теоретичний аспект проблеми / Хохліна О.П., Горбенко С.Л. // Перспективи та інновації науки (Серія «Педагогіка», Серія «Психологія», Серія «Медицина»).- 2022. - № 4(9). С.468-478. [https://doi.org/10.52058/2786-4952-2022-4\(9\)-468-478](https://doi.org/10.52058/2786-4952-2022-4(9)-468-478)
28. Шапар В.Б. Сучасний тлумачний психологічний словник / В.Б. Шапар. — Х.: Прапор, 2007.— 640 с.
29. Шкуратова И.П. Стили общения: Пособие по спецкурсу «Диагностика индивидуальных особенностей общения» / И.П. Шкуратова, Л.И. Габдулина. – Ростов-на-Дону, 2000. – 37 с.
30. Юнг К.Г. Психологические типы / К. Г. Юнг. – СПб.: Азбука, 2001. – 736 с.
31. Khokhlina, O., Pomytkina, L., Lych, O., Gorbenko, S., Kazak, A. Psychological determinacy of communication styles of aviation industry students. IOP Conference Series: Materials Science and Engineering, 2020, 918(1), 012175. doi:10.1088/1757-899X/918/1/012175