

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

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач випускової кафедри

\_\_\_\_\_ Любов ПОМИТКІНА

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)**  
ЗДОБУВАЧА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ  
БАКАЛАВР  
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 053 «ПСИХОЛОГІЯ»

**Тема: «САМООЦІНКА ЯК ЧИННИК СТАНОВЛЕННЯ СТИЛЬОВИХ  
ОСОБЛИВОСТЕЙ СПІЛКУВАННЯ У СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ»**

Виконавець: студент групи ПБ-407 Михайлюк Денис Віталійович

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

Нормоконтролер: завідувач навчально-наукової лабораторії Загнойко А.О.

# НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет лінгвістики та соціальних комунікацій

Кафедра авіаційної психології

Спеціальність 053 «Психологія»

Освітньо-професійна програма «Психологія бізнесу»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач випускової кафедри

\_\_\_\_\_Любов ПОМИТКІНА

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 р.

## ЗАВДАННЯ

**на виконання кваліфікаційної роботи**

**Михайлюка Дениса Віталійовича**

1. Тема кваліфікаційної роботи: «Самооцінка як чинник становлення стильових особливостей спілкування у студентській молоді», затверджена наказом ректора № 463/ст від 07.04.2023 р.

2. Термін виконання роботи: з 29.05.2023 р. по 21.06.2023 р.

3. Вихідні дані до роботи: вибірка – 26 студентів 2-4-го курсів Національного авіаційного університету та Київського університету імені Бориса Грінченка. У дослідженні був застосований метод тестування з використанням стандартизованих психологічних методик: Методика «Діагностика самооцінки особистості» (Дембо-Рубінштейн, модифікація А.М. Прихожан), «Тест міжособистісних стосунків» (Лірі), «Визначення власного стилю поведінки у конфліктній ситуації» К. Томаса, «Визначення спрямованості особистості» Б. Басса, а також методи якісного та кількісного аналізу отриманих емпіричних даних.

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 рівнем самооцінки.

5. Перелік обов'язкового графічного (ілюстративного) матеріалу: 2 рисунка, 5 таблиць.

6. Календарний план-графік

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

7. Дата видачі завдання: 12 грудня 2022 р.

Керівник кваліфікаційної роботи \_\_\_\_\_ Олена ХОХЛІНА  
(підпис керівника)

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_ Денис МИХАЙЛЮК  
(підпис випускника)

## РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Самооцінка як чинник становлення стильових особливостей спілкування у студентської молоді»: 48 сторінок, 5 таблиць, 2 рисунка, 34 використаних джерела.

СПІЛКУВАННЯ, СТИЛЬОВІ ОСОБЛИВОСТІ СПІЛКУВАННЯ, СТИЛЬ СПІЛКУВАННЯ, САМООЦІНКА, РІВЕНЬ ДОМАГАНЬ, СТУДЕНТИ.

**Об'єкт дослідження** – стильові особливості спілкування людини.

**Предмет дослідження** – самооцінка як чинник становлення стильових особливостей спілкування у студентської молоді.

**Мета дослідження** – виявити наявність та характер зв'язку між самооцінкою та стилями спілкування у студентської молоді.

**Методи дослідження:** теоретичні; емпіричні: метод тестування з використанням психологічних методик – «Діагностика самооцінки особистості» (Дембо-Рубінштейн, модифікація А.М. Прихожан), «Тест міжособистісних стосунків» (Лірі), «Визначення власного стилю поведінки у конфліктній ситуації» К. Томаса, «Визначення спрямованості особистості» Б. Басса; методи якісного та кількісного аналізу емпіричних даних.

Отримано дані щодо наявності взаємозв'язку самооцінки, рівня домагань та такими стилями, як: суперництво, авторитарний, незалежний, альтруїстичний, доброзичливий: чим вищий рівень самооцінки та рівня домагань мають студенти, тим більш активну, небайдужу позицію щодо отримання позитивного результату взаємодії вони займають та беруть відповідальність на себе; тим більше вони проявляють доброзичливості, готовності до співпраці, надання допомоги, співпереживання, і навпаки. **Практичне значення результатів дослідження.** Отримані дані свідчать про важливість підвищення рівня адекватної самооцінки та рівня домагань суб'єктів спілкування та корекції стилів спілкування у плані розширення їх арсеналу за рахунок характерних для осіб з оптимально високим та середнім рівнем самооцінки та усунення тих, які притаманні особам з низькою та неадекватно високою самооцінкою.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	6
<b>РОЗДІЛ 1 ПРОБЛЕМА СТИЛЬОВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПІЛКУВАННЯ ТА ЇХ ОСОБИСТІСНОЇ ЗУМОВЛЕНОСТІ</b> .....	9
1.1. Сутність спілкування та його стильових особливостей .....	9
1.2. Самооцінка як можлива детермінанта стильових особливостей спілкування.....	18
Висновки до розділу .....	23
<b>РОЗДІЛ 2 ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ СТИЛЬОВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПІЛКУВАННЯ СТУДЕНТІВ У ЗВ'ЯЗКУ З САМООЦІНКОЮ</b> .....	24
2.1. Методика дослідження.....	24
2.2. Результати дослідження та їх аналіз .....	25
2.2.1. Самооцінка .....	25
2.2.2. Стиль спілкування .....	28
2.2.3. Зв'язок між самооцінкою та стилями спілкування студентів .....	32
2.3. Рекомендації щодо покращення самооцінки та корекції стилів спілкування у студентів .....	34
Висновки до розділу .....	39
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	42
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	45
<b>ДОДАТКИ</b> .....	49

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Необхідною умовою успішної життєдіяльності людини у всіх сферах є спілкування, як найважливіша форма її активності. Саме здатність до спілкування забезпечує обмін інформацією та переживаннями між людьми, взаєморегуляцію поведінки. Спілкування супроводжує діяльність людини, і особливо спільне виконання завдань. Суттю спілкування є взаємодія між людьми, в результаті якої партнери отримують певний результат. Отже, спілкування – невід'ємна складова життя людини як соціальної істоти. Спілкування – необхідна умова й психічного розвитку людини, її соціалізації й становлення як особистості. На психічному розвитку людей позначається те, з ким і в який спосіб вони спілкуються між собою – які стилі спілкування вони переважно використовують. Проблема стильових особливостей спілкування людини є однією з найактуальніших з огляду на важливість підвищення ефективності її адаптації до мінливих умов оточуючого середовища з урахуванням наявних у неї індивідуально-типологічних властивостей [18].

Значною мірою на якості та особливостях цього процесу позначаються й психологічні особливості суб'єктів спілкування, зокрема їх особистісні властивості, сформованість їх самосвідомості. Стрижнем самосвідомості людини розглядається самооцінка та залежний від неї рівень домагань[17].

Вивчення наукових джерел свідчить, що проблема суті спілкування як однієї з форм активності людини та в широкому соціально-психологічному плані представлена у дослідженнях Б.Ф.Ломова, Г.М.Андреєвої, А.Б.Коваленко, М.Н.Корнева, Л.Е.Орбан-Лембрик, І.П.Цимбалюк та ін. Проблема стилю спілкування у психології знайшла відображення у працях таких вчених, як: В.С.Мерлін, В.О.Толочек, І.П.Шкуратова, Л.І. Габдуліна, О.П.Хохліна, Л.В.Помиткіна, С.Л.Горбенко та ін.

У літературних джерелах розглядається також питання про детермінацію стильових особливостей спілкування. Так, відмічається, що дослідження у цьому напрямі зосередилися переважно у напрямі вивчення таких детермінант як ціннісно-сміслові відношення особистості та самоствалення особистості (І.П.Шкуратова, Л.І.Габдуліна) [23]. Питання зв'язку стилів спілкування з іншими психічними властивостями людини на сьогодні залишається недостатньо вивченим (О.П.Хохліна, С.Л.Горбенко) [18]. Недостатньо і конкретних даних щодо зв'язку стилів спілкування сучасної студентської молоді з їхньою самооцінкою. Це і визначило вибір теми нашої кваліфікаційної роботи.

**Об'єкт дослідження** – стильові особливості спілкування людини.

**Предмет дослідження** – самооцінка як чинник становлення стильових особливостей спілкування у студентської молоді.

**Мета дослідження** – виявити наявність та характер зв'язку між самооцінкою та стилями спілкування у студентської молоді.

**Завдання дослідження:**

1. На основі теоретичного аналізу літературних джерел з'ясувати сутність проблеми дослідження, її основних питань та ключових понять.
2. Емпірично вивчити самооцінку та стилі спілкування у студентської молоді.
3. Виявити наявність та характер зв'язку між самооцінкою та стилями спілкування у студентської молоді.
4. Розробити рекомендації щодо покращення самооцінки та корекції стилів спілкування у студентів.

**Методи дослідження.** Для виконання першого завдання був використаний метод теоретичного аналізу літературних джерел з проблеми дослідження. Для розв'язання другого завдання використовувались стандартизовані психологічні методики: Методика «Діагностика самооцінки особистості» Дембо-Рубінштейн

(модифікація А.М. Прихожан), Тест міжособистісних стосунків (Лірі), Тест «Визначення власного стилю поведінки у конфліктній ситуації» К. Томаса, Визначення спрямованості особистості Б. Басса. Для обробки отриманих емпіричних даних були використані методи якісного та кількісного їх аналізу.

**Емпірична база дослідження.** Дослідною роботою було охоплено 26 студентів 2-4 курсів Національного авіаційного університету та Київського університету імені Бориса Грінченка.

**Наукова новизна результатів дослідження.** Отримано дані щодо наявності взаємозв'язку самооцінки, рівня домагань та такими стилями, як: суперництво, авторитарний, незалежний, альтруїстичний, доброзичливий. Виявлено також зворотній зв'язок рівня самооцінки зі стилем спілкування уникнення. Виявлене свідчить про те, що чим вищий рівень самооцінки та рівня домагань мають студенти, тим більш активну, небайдужу позицію щодо розв'язання проблеми та отримання позитивного результату взаємодії вони займають та беруть відповідальність на себе. Рівень самооцінки й рівень домагань позначаються й на їхній доброзичливості, готовності до співпраці, надання допомоги, співпереживання, і навпаки.

**Практичне значення результатів дослідження.** Отримані дані свідчать про важливість підвищення рівня адекватної самооцінки та рівня домагань суб'єктів спілкування та корекції стилів спілкування у плані розширення їх арсеналу за рахунок характерних для осіб з оптимально високим та середнім рівнем самооцінки та усунення тих, які притаманні особам з низькою та неадекватно високою самооцінкою.



# РОЗДІЛ 1

## ПОБЛЕМА СТИЛЬОВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПІЛКУВАННЯ ТА ЇХ ОСОБИСТІСНОЇ ЗУМОВЛЕНОСТІ

### 1.1. Сутність спілкування та його стильових особливостей

У розділі наводяться результати аналізу теоретичної інформації щодо сутності спілкування та його стильових особливостей, основних питань, пов'язаних з механізмами комунікації, типами спілкування та мовними засобами комунікації. Результати проведеного теоретичного дослідження можуть бути корисні в різних сферах життя, від особистого до професійного, де ефективне спілкування має ключове значення[26; 27].

У працях Б.Ф. Ломова [8; 19] зазначається, що широкого поширення набуло трактування спілкування як діяльності. Воно розглядається як один з «видів діяльності», як «діяльність спілкування», «комунікативна діяльність» тощо. Втім, іноді його визначають не як діяльність, а як «умову діяльності» або як її «сторону». У цьому зв'язку на процеси спілкування намагаються поширити теоретичні схеми, сформовані щодо предметно-практичної діяльності. Однак виникає питання: чи правомірно розглядати спілкування лише як окремий випадок діяльності, та «розчиняти» його у діяльності. Адже спілкування — явище глибоко соціальне.

О.П. Хохліна, відштовхуючись від праць Б.Ф.Ломова, зазначає, що спілкування – це форма активності людини, результатом якої є не перетворена навколишня дійсність - матеріальний чи ідеальний предмет (як у діяльності), а стосунки, взаємодія з іншою людиною чи людьми. Категорія спілкування охоплює відношення “суб’єкт-суб’єкт”. Тобто, для спілкування потрібно якнайменше дві людини, а його суттю є взаємодія цих людей, в результаті якої виявляється згода чи протидія, співпереживання та ін. [8; 17; 19 та ін.].

Інформація щодо суті спілкування доповнюється завдяки визначенню його основних функцій. В наукових джерелах представлено достатньо велику кількість їх класифікацій.

Так, Б.Ф.Ломов наводить основні дві класифікації. Відповідно першої, що подається у загальнопсихологічному плані, спілкування виконує наступні функції:

- а) інформаційно-комунікативна,
- б) регуляційно-комунікативна,
- в) афективно-комунікативна [8; 17; 19 та ін.].

Тобто, в процесі спілкування люди обмінюються інформацією, емоціями та регулюють свою поведінку та поведінку партнера.

Так, С. Д. Максименко та В. О. Соловієнко вважають [9], що спілкування має соціальну природу, яка виражається в тому, що вона завжди відбувається в середовищі людей, де суб'єкти спілкування завжди постають як носії соціального досвіду. Соціальний досвід спілкування виявляється у змісті інформації, що є його предметом (знання, відомості, способи діяльності), у засобах (мовна та немовна комунікація при спілкуванні), у суспільно вироблених у процесі історичного розвитку різновидах спілкування. За змістом спілкування охоплює всі царини людського буття та діяльності, об'єктивні та суб'єктивні їх прояви. Спілкування між людьми відбувається при передаванні знань, досвіду, коли формуються різні вміння та навички, погоджуються та координуються спільні дії тощо [9].

О. П. Хохліною та Л. В. Помиткіною [21] також відмічається, що спілкування – це перш за все процес передачі інформації, обмін інформацією, ідеями, знаннями між людьми, що призводить до взаємного розуміння.

Відповідно другої класифікації за Б.Ф.Ломовим, в якій спілкування розглядається в соціально-психологічному плані, виокремлюються такі функції, як:

- а) організація спільної діяльності,
- б) пізнання людьми одне одного,

в)формування та розвиток міжособистісних стосунків [8; 17; 19 та ін.].

Таким чином, виокремлюються функції спілкування, які являють собою зовнішній прояв властивостей спілкування, ті завдання, які вони виконують у процесі діяльності індивіда в соціумі. Відомі різні класифікації функцій спілкування: одні науковці, виокремлюючи їх, розглядають спілкування у контексті його органічної єдності з життям суспільства в цілому та безпосередніми контактами людей, інші – як обмін інформацією, взаємодію та сприйняття людьми один одного, ще хтось – з погляду на мету спілкування [14].

В науці виокремлюються й такі функції спілкування [5; 17]:

1. Комуникативна. Цей процес не варто розглядати лише як передачу інформації однією і прийомом її іншою системою, адже в такому 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, будує їхню взаємодію та спільну діяльність.
3. Перцептивна. Яка включає в себе сприйняття людиною іншої людини. Іншими словами, учасник спілкування приймає людину, відносить її до «своєї» групи, якщо у них виникло взаєморозуміння.

А. Л. Карпенко [15] виділяє такі функції, які реалізуються в будь-якому процесі взаємодії і забезпечують досягнення в ньому певних цілей:

1. Контактна. Передбачає встановлення контакту як стану взаємної готовності до прийому і передавання повідомлення та підтримання взаємозв'язку під час взаємодії.
2. Інформаційна. Полягає в обміні повідомленнями (інформацією, думками, рішеннями, задумами).

3. Спонукальна. Стимулювання активності співрозмовника, що спрямовує його на виконання дій.
4. Координаційна. Взаємне орієнтування і узгодження дій для організації спільної діяльності.
5. Розуміння. Адекватне сприймання і розуміння сутності повідомлення, а також партнерами один одного.
6. Емотивна. Реалізується через стимулювання у співрозмовника потрібних емоційних переживань і станів, у зміні за допомогою його власних переживань і станів.
7. Встановлення взаємин. Полягає в усвідомленні і фіксуванні індивідом свого місця в системі ролевих, статусних, ділових, міжособистісних та інших зв'язків.
8. Здійснення впливу. Наслідками її дії є зміна стану, поведінки, особистісно-змістових утворень партнера[15].

У психології виокремлюються такі види спілкування [15; 19 та ін.] як:

1. Безпосереднє — це вид спілкування, при якому відбувається прямий контакт між суб'єктами спілкування. Наприклад, студенти, слухаючи лекцію викладача, спілкуються з ним безпосередньо, при прямому контакті (бачачи, слухаючи його живу мову).
2. Опосередковане — це вид спілкування, протилежний до безпосереднього, і є таким, за яким суб'єкти спілкування не контактують один з одним, але одночасно вступають у комунікативні зв'язки. Наприклад, читаючи будь-яку книгу, ви опосередковано спілкуєтеся з автором цієї книги, не знаючи його, не бачачи його, не контактуючи з ним, ви отримуєте певну інформацію в інтерпретації цього автора.

Також залежно від контингенту учасників С. Д. Максименко та В. О. Соловієнко [9] виокремлюють спілкування міжособистісне, особистісно-групове та міжгрупове.

1. Міжособистісне спілкування характерне для первинних груп, в яких усі члени підтримують між собою безпосередні контакти і спілкуються один з одним. Особливості спілкування визначаються змістом і цілями діяльності, що їх реалізує група.
2. Особистісно-групове спілкування спостерігається тоді, коли одну із сторін спілкування репрезентує особистість, а іншу — група. Таким є спілкування вчителя з класом, керівника — з колективом підлеглих, оратора — з аудиторією.
3. Міжгрупове спілкування передбачає участь у цьому процесі двох спільнот, кожна з яких обстоює власну позицію, досягає власних цілей, або ж обидві групи намагаються дійти згоди щодо певного питання, досягти консенсусу[9].

Б. Ф. Ломовим [8; 17] було виділено структуру спілкування, яка представляється рівнями: макрорівень (на рівні соціальних груп), мезарівень (окремі контакти, моменти життя під час розв'язання спільних завдань), мікрорівень (узгоджені акти спілкування).

У психологічних працях зазначається, що на певному етапі онтогенетичного розвитку людини, в процесі здійснення активності в результаті взаємодії з об'єктами оточуючого світу, у неї починають формуватися стильові особливості життєдіяльності - стійкі способи її здійснення, виникнення яких є основою відносної сталості та прогнозованості поведінки у певному діапазоні ситуацій. Людина для ефективного виконання різних форм активності вдається до використання певних стилів, які є найбільш відповідними до її психофізіологічному складу [18]. Також відмічається, що проблема стильових особливостей життєдіяльності людини є однією з найактуальніших з огляду на важливість підвищення ефективності її адаптації до мінливих умов оточуючого середовища з урахуванням наявних у неї індивідуально-типологічних властивостей (О.П. Хохліна) [18].

Таким чином, стиль спілкування визначається як цілісна система операцій, за допомогою яких створюються міжособистісні стосунки, здійснюється взаємодія суб'єктів для розв'язання різноманітних завдань; це складна багаторівнева система різноманітних елементів взаємодії, комунікативної діяльності, яка визначається усіма рівнями індивідуальності (В.С.Мерлін та ін.) [10].

У роботі М. М. Філоненка [15] зазначається, що стиль спілкування, який визначається більшою готовністю людини до комунікації в тій чи іншій ситуації, може бути таких видів: ритуальний, маніпулятивний, гуманістичний, авторитарний, демократичний та ліберальний.

1. Ритуальне спілкування. Головним завданням партнерів у цьому стилі є підтримка зв'язку із соціумом, підкріплення уявлення про себе як про члена суспільства. При цьому важливим є те, що партнер у ритуальному спілкуванні є немовби необхідним атрибутом виконання ритуалу. Наприклад, ми вітаємося із знайомими та малознайомими людьми, говоримо про погоду, сміємося, скаржимося на побутові труднощі — це все елементи ритуального спілкування.

2. Маніпулятивне спілкування. Спілкування, під час якого до партнера ставляться як до засобу досягнення зовнішніх, стосовно нього, цілей. У маніпулятивному спілкуванні своєму співрозмовникові демонструється лише те, що допоможе досягненню мети. У цьому виді спілкування ми, по суті, "підсовуємо" партнеру стереотип, який ми вважаємо найбільш вигідним у цей момент, навіть якщо в обох партнерів свої цілі з приводу зміни точки зору співрозмовника. Переможе той, хто виявиться найбільш винахідливим маніпулятором, тобто той, хто краще знає партнера, краще розуміє цілі, краще володіє технікою спілкування.

3. Гуманістичне спілкування. Це, найбільшою мірою, особисте спілкування, що дає змогу задовольнити такі людські потреби як розуміння, співчуття, співпереживання.

4. Авторитарне спілкування. Це влада одного в процесі спілкування: одноосібне ухвалення рішення, накази, вказівки. Люди, що сповідують авторитарний стиль взаємодії, мають догматичне мислення, за якого тільки одна думка (переважно керівника) правильна, а всі інші помилкові.

5. Демократичне спілкування. Для нього властиве колегіальне прийняття рішень, заохочення активності учасників комунікативного процесу, поінформованість усіх про вирішувану проблему, способи виконання завдань та досягнення цілей. Врахування інтересів, потреб та бажань учасників комунікативного процесу.

6. Ліберальне спілкування. Ліберал, або поступливий, у спілкуванні "пливе за течією", часто вдається до вмовляння співрозмовника, малоініціативний у спілкуванні [15].

У психологічній методиці Т. Лірі [11] виокремлюється вісім стилів спілкування, а саме:

1. Авторитарний. Притаманний людині диктатору: володарській, деспотичній, проте вистачає сили, енергії та впевненості в собі, щоб бути лідером у будь-якій груповій діяльності. Вона зазвичай видає настанови, навчає інших, але не приймає порад та не враховує думку оточуючих.

2. Егоїстичний. Характеризується бажанням панувати над іншими, вище них; така особа має високу самооцінку та є незалежною. Вона насолоджується делегуванням складних завдань іншим, але ставиться до людей відчужено. Часто хвалить саму себе, проявляє зарозумілість та самозадоволеність, тенденція до конкуренції є властивою для неї.

3. Агресивний. Ця особа має важкий та негативний характер у стосунках з іншими людьми. Вона дуже категорична, вперта, дратівлива та говорить все прямо. Її агресивна поведінка може проявлятися як асоціальна.

4. Підозрілий. Ця особистість відчуває відчуженість, оскільки вона переконана, що весь світ та люди в ньому є ворожими. Вона постійно підозрює всіх, є недовірливою, замкненою, скептичною та критичною, сумнівається у всьому. Вона часто пам'ятає негативні речі, виявляє вербальну агресію та постійно скаржитися на оточуючих.
5. Підпорядкований. Для такої особи характерно проявлення покірності, схильність до самознищення, слабовольність, самокритика, поступливість та пасивність. Вона завжди ставить себе на останнє місце і, як правило, виявляє досить сором'язливе та лагідне ставлення до інших. Можна сказати, що вона боязка та прагне знайти опору у комусь сильнішому.
6. Залежний. Ця особа проявляє довірливість, відрізняється конформністю та ввічливістю, але водночас має значну невпевненість у собі. Вона страждає від нав'язливих страхів, побоювань та тривожності, навіть без конкретної причини. Вона має високу залежність від думки інших людей, тому вона слухняна та чекає на допомогу або пораду, щоб зробити справу краще. Вона захоплюється всіма, окрім самої себе.
7. Доброзичливий. Ця особа проявляє велику дружелюбність, товариськість та люб'язність, і в основному спрямована на отримання соціального схвалення та бажання бути в центрі уваги. Вона прагне задовольнити вимоги всіх та досягнути цілей, які поставила її мікрогрупа. Це досить гнучка людина, яка дотримується правил "хорошого тону" у стосунках з оточуючими.
8. Альтруїстичний. Цей індивід є надзвичайно відповідальним, віддає перевагу чужим інтересам, а не своїм. Часто він може пожертвувати своїми власними інтересами, щоб задовольнити інших. Він проявляє співчуття до оточуючих, завжди готовий допомогти і не очікує нічого взамін. Він здатний взяти на себе відповідальність за інших, хоча можливо це лише "маска", за якою приховується



зовсім протилежна особистість. Ця людина є делікатною та м'якою, бажає та вміє піднімати настрій оточуючих [11].

Стилі спілкування та стилі поведінки у конфлікті є двома різними, але взаємопов'язаними концепціями. Кожен стиль спілкування може впливати на те, який стиль поведінки буде використаний у конфліктній ситуації [3].

Також Г. П. Васянович [2], виокремлює п'ять стилів поведінки у конфліктній ситуації, ґрунтуючись на висновках К. Томаса, який виділяє основні стратегії конфліктного спілкування.

1. Конкуренція – супроводжується суперництвом учасників спілкування, відкритою боротьбою за свої інтереси, протиборством.
2. Уникнення – супроводжується ухилянням, втечею, намаганням людини вийти із конфліктної ситуації, не розв'язуючи її, не поступаючись своїм, але і не наполягаючи на ньому.
3. Пристосування – це стратегія узгодження суперечностей.
4. Співробітництво – спрямоване на пошук рішення, яке б задовольняло інтереси обох сторін.
5. Компроміс – стиль поведінки в якому проблема врегульовується шляхом взаємних поступок. Відчутно впливає на ділову взаємодію культура спілкування. Культура спілкування – це сукупність знань і вмінь, способів і навичок комунікативної взаємодії, а також пов'язаних із нею загальних для конкретного суспільства і конкретних ситуацій етикопсихологічних принципів і норм[2].

Аналіз літературних джерел вказує на можливість цілеспрямованого формування стильових особливостей активності людини [18] за умови з'ясування їхньої детермінації.

Розглядається й питання про детермінацію стильових особливостей спілкування. Зазначається, що стилі спілкування детермінуються щонайперше соціальним чинником (В.С.Мерлін, І.П.Шкуратова, Л.І.Габдуліна) [10; 23], що у

психіці презентується щонайперше соціально-значущими особистісними властивостями (О.П.Хохліна) [17]. Але, незважаючи на визнання зв'язку стилів спілкування з усіма рівнями індивідуальності – від біологічного до соціально-психологічного, відмічається, що дослідження у цьому напрямі зосередилися переважно у напрямі вивчення таких детермінант як ціннісно-сміслові відношення особистості та самоствалення особистості (І.П.Шкуратова, Л.І.Габдуліна) [23]. Питання зв'язку стилів спілкування з іншими психічними властивостями людини різного рівня організації на сьогодні залишається недостатньо вивченим.

Проте, у дослідженні, проведеному О. П. Хохліною, Л. В. Помиткіною, О. М. Лич та ін. [29], було виявлено наявність взаємозв'язку стильових особливостей спілкування з певними особистісними властивостями студентів. Тобто, особистісні властивості можуть обумовлювати схильність до того чи іншого стилю спілкування, і навпаки. Також це може свідчити про можливість становлення у них певних стилів на основі розвитку (чи формування) відповідних особистісних властивостей; розширення ж стильових особливостей взаємодії, використання особою у життєдіяльності конкретних стилів сприятиме становленню в особи пов'язаних з цим психічних утворень [29].

Даних щодо зв'язку стилів спілкування людини з їхньою самооцінкою та рівнем домагань, як детермінанти їх становлення, при аналізі літературних джерел з проблеми дослідження нами виявлено недостатньо.

## **1.2. Самооцінка як можлива детермінанта стильових особливостей спілкування**

К.Р. Сидоровим відмічається [20], що серед перших дослідників, що займалися вивченням проблеми Я, слід назвати В. Джемса, який виділяє дві форми самооцінки (самоповаги): самовдоволення і невдоволення собою. Синоніми

самовдоволення - це гордість, зарозумілість, суєтність, самошанування, марнославство. Для невдоволення собою також можна підібрати синоніми: скромність, приниженість, збентеження, невпевненість, розпач і т. д. Ці два протилежні класи відчуттів є, на думку В. Джемса, безпосередніми, первинними дарами нашої природи[20].

Самооцінка визначається як оцінка себе, своїх можливостей, якостей і місця серед інших людей; вона позначається на рівні домагань людини - рівні тих завдань, до виконання яких людина вважає себе здатною (О.П.Хохліна) [16].

В. Б. Шапар дає таке визначення самооцінки [22]: цінність, значимість, якою індивід наділяє загалом себе і окремі сторони своєї особистості, діяльності та поведінки. Самооцінка виступає як відносно стійке структурне утворення, компонент Я-концепції, самосвідомості і як процес самооцінювання. Основу самооцінки складає система особистістних смислів індивіда, прийнята ним система цінностей. Самооцінка розглядається як центральне особистістне утворення та центральний компонент Я-концепції. Самооцінка виконує регуляторну та захисну функції, впливаючи на поведінку, діяльність та розвиток особистості, її взаємодію з ін. людьми; відображає ступінь задоволеності чи незадоволеності собою, рівень самоповаги. Самооцінка створює основу сприйняття власного успіху і неуспіху, постановки цілей певного рівня, тобто рівня домагань особистості. Захисна функція самооцінки, забезпечуючи відносну стабільність і автономність (незалежність) особистості, може вести до спотворення даних досвіду і тим самим заперечувати негативний вплив на розвиток особистості [22].

На думку А. В. Захарової, самооцінка включає в себе два взаємопов'язані аспекти: процесуальний і структурно-підсумковий. Перший аспект передбачає розкриття шляхів, умов, способів породження зазначеного утворення, її розвитку та функціонування. Другий – передбачає виявлення її (самооцінки) показників особистісного утворення [20].

За О.П. Хохліною [17], самооцінка може бути глобальною чи частковою; адекватною чи неадекватною, тобто правильною чи неправильною відносно реальних можливостей людини. Адекватна самооцінка відповідає можливостям людини і може бути високою, середньою та низькою. Адекватну самооцінку мають люди, про яких говорять: «вони впевнені в собі і щасливі на своєму рівні домагань».

Одним із прикладів неадекватної самооцінки може бути перекручене уявлення про свої успіхи і досягнення. Людина може переконувати себе, що досягла успіху, який насправді не має місця бути. Наприклад, людина може заявляти, що вона здобула вищу освіту з відзнакою, хоча насправді її диплом не має жодної відзнаки. Така неадекватна самооцінка може мати негативні наслідки, такі як зменшення довіри оточуючих до цієї людини і може призвести до проблем у взаєминах з іншими людьми [24].

Тож самооцінка може впливати на особливості спілкування людини. Це може виявлятися в тому, як вона висловлюється, якими словами користується, які теми обирає для розмови та ін. Згідно з дослідженням К. Р. Морісона та Д. Р. Шаффера [32], люди з високою самооцінкою частіше використовують такі особливості спілкування як прямий погляд, відкрите жестикулювання та більш інтенсивний голосовий тон. Інші дослідження [30] показали, що люди з низькою самооцінкою можуть проявляти такі особливості спілкування як використання словесного захисту, вищий тон голосу та непрямий погляд.

Люди з високою самооцінкою мають тенденцію до використання стилю спілкування, який характеризується більшим рівнем домінантності та експресивності. Вони намагаються домінувати у спілкуванні, виражаючи свої думки та погляди, і не схильні до відступів чи компромісів. Такий стиль спілкування може бути сприйнятий як агресивний чи неприємний, особливо в контексті міжособистісних взаємин[33].

К. Седікідес та М. Д. Струб відзначають також [34], що люди з високою самооцінкою частіше використовують переконливі аргументи, ініціюють дискусії та здатні переконати інших у своїй правоті. Проте, вони також можуть бути менш чутливі до інших людей, не розуміти їхніх потреб та поглядів, і бути менш схильними до взаємодії та співпраці.

Дослідження М. Х. Керніса та К. Р. Сана [28] також показують, що стиль спілкування людей з високою самооцінкою може залежати від контексту та обставин. Наприклад, вони можуть виявляти меншу домінантність та бути більш готовими до співпраці у групових ситуаціях, де важливо досягнення спільних цілей.

А люди з низькою самооцінкою можуть виявляти стиль спілкування, який характеризується більшою схильністю до підкорення та малодушності. За дослідженнями психологів, такі люди можуть не надто активно висловлювати свої думки та погляди, відступаючи перед іншими людьми. Вони можуть уникати конфліктів та бути менш ініціативними у спілкуванні, що може призвести до втрати можливостей та досягнення успіху[1].

Т. В. Бойко [1] вказує на те, що низький рівень самооцінки може бути наслідком негативного досвіду в дитинстві або молодості. Такі люди можуть відчувати невпевненість у собі та своїх можливостях, що впливає на їх стиль спілкування. Вони можуть уникати нових знайомств та спілкування з незнайомими людьми, віддаючи перевагу вже знайомим колегам та друзям.

Проте, Л. Г. Кайдалова [5] відзначає, що стиль спілкування людей з низькою самооцінкою може залежати від контексту та ситуації. Наприклад, вони можуть виявляти більшу схильність до взаємодії та співпраці в групових ситуаціях, де вони відчують більшу підтримку та впевненість.

На рівень самооцінки можуть впливати різні фактори, такі як гендерні стереотипи, соціальне порівняння, досвід успіхів або невдач і т.д. Наприклад, дослідження показують, що гендерні стереотипи можуть впливати на самооцінку

жінок та чоловіків із різними результатами в залежності від конкретної сфери життя [4]. Соціальне порівняння може призвести до порівняння себе з іншими і може мати як позитивний, так і негативний вплив на самооцінку [15]. Досвід успіхів або невдач також може впливати на самооцінку, де успіхи зазвичай збільшують її рівень, а невдачі можуть знизити [25].

Також зазначається [20], що особливу роль у формуванні самооцінки дослідники відводять сім'ї. Дефіцит самовідносин, аж до неприйняття себе, є наслідком недостачі любові з боку близьких. Виділяють такі фактори, що впливають на обговорюваний конструкт як міцність сім'ї, стиль виховання, зацікавленість дорослих у справах дитини, педагогічна оцінка, залучення учнів до оціночної діяльності.

Сім'я має важливе значення у формуванні самооцінки людини. За дослідженнями українських психологів [6], в сім'ї формуються основні цінності та норми поведінки, які впливають на розвиток особистості. Взаємини в родині, сприятливе психологічне клімату, підтримка та повага до кожного члена родини допомагають людині розвивати впевненість у собі та своїх можливостях.

Однак Н. М. Куліш [7] зазначає, що сім'я може призвести й до формування низької самооцінки. Наприклад, домінування одного з батьків, недостатня увага до дитини, постійні порівняння з іншими дітьми можуть призвести до почуття власної неповноцінності та нездатності досягнути успіху. Отже, важливо звертати увагу на взаємини в родині та підтримувати позитивний психологічний клімат. Це допоможе формувати в дітей та інших членів родини впевненість у собі та розвивати високу самооцінку [13].

Даних же щодо впливу на самооцінку стилів спілкування самої людини нами виявлено також недостатньо. Це ж обумовлює необхідність проведення спеціального дослідження про наявність та характер взаємозв'язку між стилями спілкування та самооцінкою суб'єктів, зокрема у студентської молоді.

## Висновки до розділу

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

2. На певному етапі онтогенетичного розвитку людини, в процесі здійснення активності в результаті взаємодії з об'єктами оточуючого світу, у неї починають формуватися стильові особливості життєдіяльності - стійкі способи її здійснення, виникнення яких є основою відносної сталості та прогнозованості поведінки у певному діапазоні ситуацій. Людина для ефективного виконання різних форм активності вдається до використання певних стилів, які є найбільш відповідними до її психофізіологічному складу.

3. Стиль спілкування визначається як цілісна система операцій, за допомогою яких створюються міжособистісні стосунки, здійснюється взаємодія суб'єктів для розв'язання різноманітних завдань; це складна багаторівнева система різноманітних елементів взаємодії, комунікативної діяльності, яка визначається усіма рівнями індивідуальності. Стили спілкування детермінуються щонайперше соціально-значущими властивостями особистості. Дослідження зосереджуються переважно у напрямі вивчення таких особистісних детермінант як ціннісно-сміслові відношення та самоствавлення.

4. Самооцінка визначається як оцінка себе, своїх можливостей, якостей і місця серед інших людей; вона позначається на рівні домагань людини - рівні тих завдань, до виконання яких людина вважає себе здатною. Вона виступає як відносно стійке структурне утворення в самосвідомості і як процес самооцінювання. Самооцінка позначається на особливостях здійснення людиною активності та на її особистісному становленні. Однак питання характеру зв'язку самооцінки з

різними стилями спілкування потребує подальшого спеціального вивчення.

## РОЗДІЛ 2

### ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ СТИЛЬОВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПІЛКУВАННЯ СТУДЕНТІВ У ЗВ'ЯЗКУ З САМООЦІНКОЮ

#### 2.1. Методика дослідження

У другому розділі наведено результати емпіричного етапу дослідження.

На емпіричному етапі дослідження вирішувались такі завдання:

1. Емпірично вивчити самооцінку та стилі спілкування у студентської молоді.
2. Виявити наявність та характер зв'язку між самооцінкою та стилями спілкування у студентської молоді.
3. Розробити рекомендації щодо покращення самооцінки та корекції стилів спілкування у студентів.

Таким чином, емпіричному вивченню підлягали стильові особливості спілкування студентів та їх самооцінка.

У своєму дослідженні ми виходили з наступного розуміння досліджуваних явищ:

- Самооцінка – це оцінка себе, своїх можливостей, якостей і місця серед інших людей; вона позначається на рівні домагань людини - рівні тих завдань, до виконання яких людина вважає себе здатною. Самооцінка виступає як відносно стійке структурне утворення самосвідомості, як процес самооцінювання [22; 7].
- Стиль спілкування визначається як цілісна система операцій, за допомогою яких створюються міжособистісні стосунки, здійснюється взаємодія суб'єктів для розв'язання різноманітних завдань; це складна багаторівнева система



різноманітних елементів взаємодії, комунікативної діяльності, яка визначається усіма рівнями індивідуальності [10; 23; 30;].

Дослідження проводилося за допомогою емпіричного методу тестування з використанням конкретних психологічних методик. Зокрема:

- для вивчення самооцінки використовувалась методика «Діагностика самооцінки особистості» Дембо-Рубінштейн (модифікація А.М. Прихожан).
- для вивчення стильових особливостей спілкування особистості - методики «Визначення власного стилю поведінки у конфліктній ситуації» К. Томаса, «Тест міжособистісних стосунків» Лірі, «Визначення спрямованості особистості» Б. Басса.

## **2.2. Результати дослідження та їх аналіз**

### **2.2.1. Самооцінка**

У результаті використання методики «Діагностика самооцінки особистості» Дембо-Рубінштейн (модифікація А.М. Прихожан) було отримані дані щодо самооцінки та рівня домагань. Обробка первинних даних здійснювалась відповідно до кількісних показників, представлених у Таблиці 2.1.

Так, відповідно табличних даних, отримані бали за параметром самооцінки від 45 до 74 (середня і допустимо висока самооцінка) свідчать про адекватну, тобто реалістичну, самооцінку. Результат від 75 до 100 балів характеризує людей із нереалістично завищеною самооцінкою, що може вказувати на певні відхилення у сформованості особистості. Якщо ж виявлено менше 45 балів, то це свідчить про занижену самооцінку людини, що говорить про неблагополучний розвиток її особистості.

Адекватний рівень домагань мають ті особи, які отримують результат від 60 до 89 балів, а найбільш оптимальний рівень домагань (порівняно високий) характеризує результат від 75 до 89 балів. При результаті від 90 до 100 балів

**Таблиця 2.1.**

**Рівень домагань і рівень самооцінки**

Параметр	Кількісна характеристика, бал			
	Дуже низький	Середній	Високий	Дуже високий
		Норма		
Рівень самооцінки	Менше 45	45-59	60-74	75-100
Рівень домагань	Менше 60	60-74	75-89	90-100

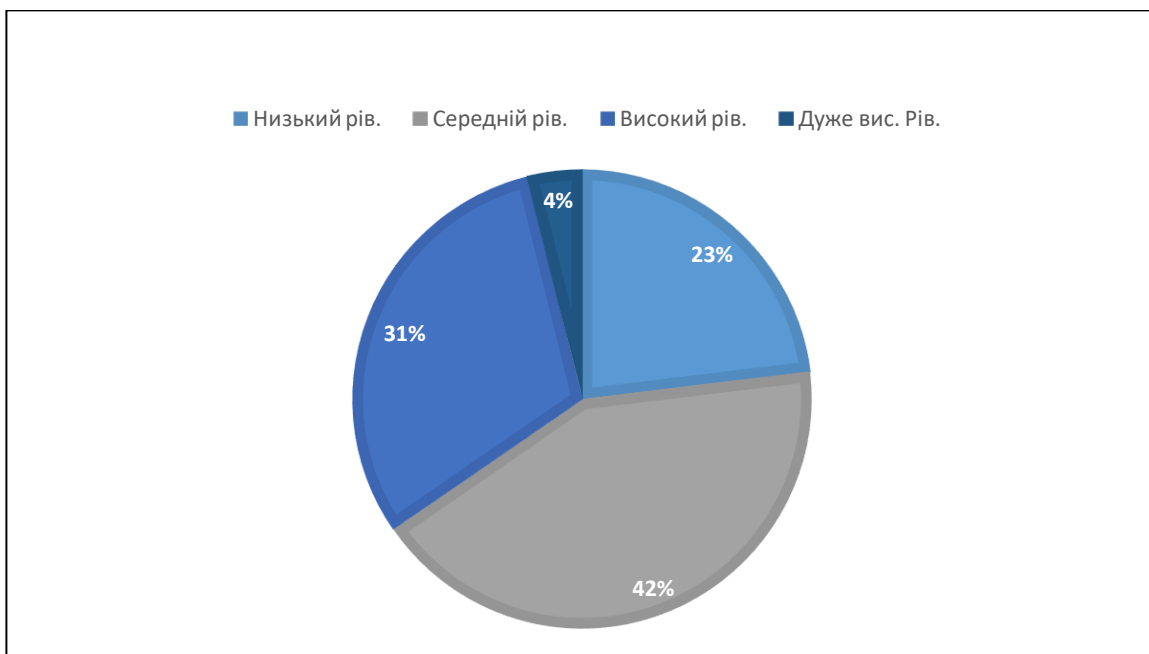
робиться висновок про наявність нереалістичних, неадекватних уявлень у респондента про свої можливості. Якщо отримано менше 60-ти балів, то це свідчить про низький рівень домагань і порушений розвиток особистості.

Отримані у дослідженні дані щодо рівня самооцінки та рівня домагань студентів ілюстративно представлені на рис. 2.1 та 2.2.

Так, Рис 2.1. показує, що переважна кількість респондентів має середню (42%) та реалістично високу самооцінку(31%). Люди з такою самооцінкою характеризуються як ті, що сприймають та оцінюють себе адекватно своїх можливостей.

Рис. 2.1. також свідчить, що певна кількість досліджуваних (23%) має низький рівень самооцінки. Такі люди можуть бути охарактеризовані як ті, чий розвиток особистості показує крайнє неблагополуччя.

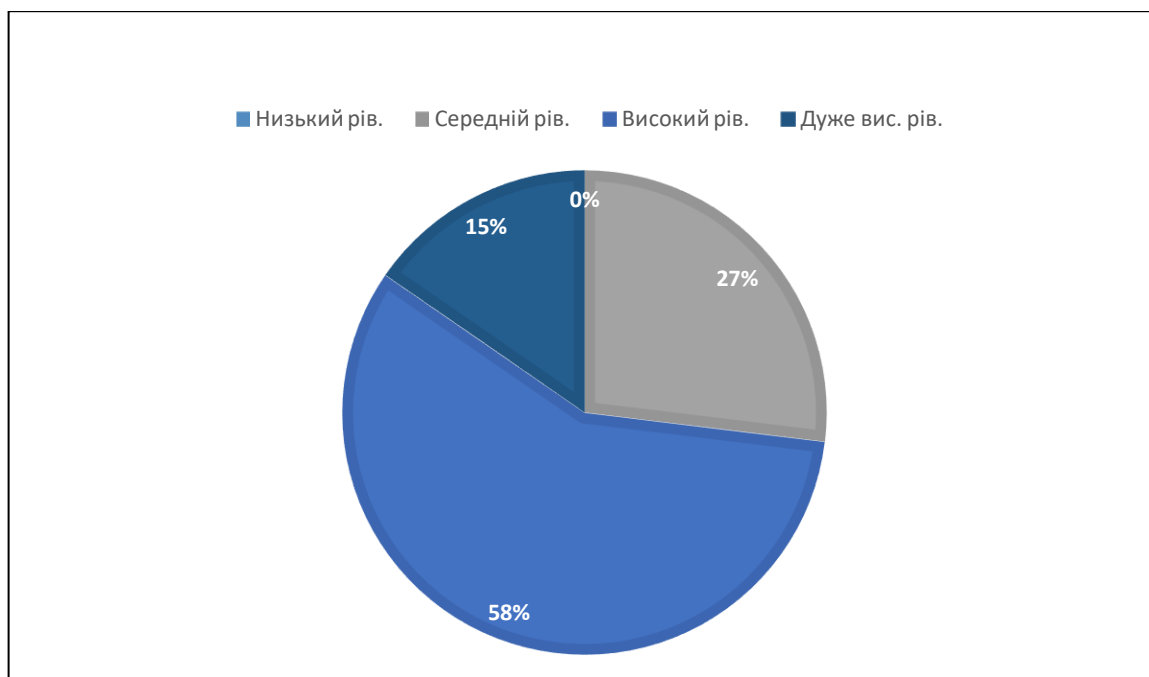
А студенти з дуже високим рівнем самооцінки (4%), можуть мати певні відхилення у формуванні особистості; вони характеризуються недостатньою особистісною зрілістю, невмінням правильно оцінити свої можливості та



**Рис 2.1. Відсотковий розподіл досліджуваних за рівнем самооцінки**

результати своєї діяльності; така самооцінка може вказувати на суттєві порушення у формуванні особистості – "закритості для досвіду", нечутливості до своїх помилок, невдач, зауважень та оцінок оточуючих.

Самооцінка лежить в основі рівня домагань особистості. Як показано на Рис. 2.2., більше половини досліджуваних (58% та 27% відповідно) мають високі та середні показники рівня домагань, що свідчить про реалістичне усвідомлення ними своїх можливостей, рівня тих завдань, до виконання яких вони вважають себе здатними; це ж позитивно впливає на особистісний розвиток. Меншу частку респондентів складають ті, що мають дуже високий рівень домагань (15%) - нереалістичне та некритичне ставлення особистості до своїх можливостей.



**Рис 2.2. Відсотковий розподіл досліджуваних за рівнем домагань**

### 2.2.2. Стиль спілкування

Для вивчення стильових особливостей спілкування студентів використовувалися методики: «Визначення власного стилю поведінки у конфліктній ситуації» К. Томаса, «Тест міжособистісних стосунків» Лірі, «Визначення спрямованості особистості» Б. Басса.

У результаті використання методики *«Визначення спрямованості особистості» Б. Басса* було отримано дані, які представлені у таблиці 2.2.

Табличні дані свідчать, що переважна кількість досліджуваних (65%), мають спрямованість на справу, а це свідчить про зацікавленість у вирішенні ділових проблем, виконання роботи якнайкраще, орієнтацію на співпрацю та здатність відстоювати в інтересах справи власну думку, яка корисна для досягнення спільної мети. У значно меншій кількості досліджуваних (31%) спостерігається виразна спрямованість на себе, що показує орієнтацію особи на пряму винагороду незалежно від змісту роботи, на схильність до суперництва. І лише (4%)

досліджуваних мають чітку спрямованість на спілкування, що виражається у прагненні за будь-яких умов підтримувати відносини з людьми та орієнтуватись на спільну діяльність

**Таблиця 2.2.**

**Дані щодо визначення спрямованості особистості за Б. Бассом**

Спрямованість на:	Кількість досліджуваних	% досліджуваних
Себе	8	31
Спілкування	1	4
Справу	17	65

На наступному етапі було проведено обстеження досліджуваних за методикою «*Визначення власного стилю поведінки у конфліктній ситуації*» К. Томаса. В результаті було отримано дані, представлені у таблиці 2.3.

**Таблиця 2.3.**

**Дані щодо стилів поведінки у конфліктній ситуації (за методикою К. Томаса)**

Стиль поведінки:	Кількість досліджуваних	% досліджуваних
Суперництво	1	3,7
Співпраця	5	19,2
Компроміс	7	26,9
Уникнення	6	23
Пристосування	5	19,2

За результатами використання методики К. Томаса було встановлено, що найбільше досліджуваних (26%) у конфліктній ситуації вдаються до компромісу, що виражається у бажанні опонентів завершити конфлікт частковими поступками. Також компроміс характеризується як відмова від частини раніше висунутих вимог та готовністю визнати претензії іншої сторони частково обґрунтованими і готовністю поступитись.

Майже така ж частина досліджуваних (23%) схильються до використання стратегії уникнення, що являє собою спробу вийти із конфліктної ситуації при

мінімумі затрат. Власне, йдеться не про вирішення, а про затухання конфлікту. Уникнення може бути цілком конструктивною реакцією на тривалий конфлікт.

Ще трохи менше досліджуваних (19,2%) вдаються до стилів співпраці та пристосування до ситуації (по 19,2%). Співпраця вважається найбільш ефективною стратегією поведінки у конфлікті. Вона передбачає спрямованість опонентів на конструктивне обговорення проблеми, розгляд іншої сторони не як супротивника, а як союзника у пошуку рішення. А пристосування розглядається як вимушена чи добровільна відмова від боротьби та втрата своїх позицій. Прийняти таку стратегію опонента змушують різні мотиви: усвідомлення своєї неправоти, необхідність збереження добрих відносин з опонентом, сильна залежність від нього чи незначущість проблеми. Найменша ж частина досліджуваних (3,7%) вдається до суперництва, що полягає у нав'язуванні іншій стороні кращого для себе рішення.

Також слід зазначити, що у 2-ох досліджуваних не спостерігалось домінуючого стилю поведінки у конфліктній ситуації, що виражалось у однаково високих показниках по двом стилям, а саме компроміс і уникнення та уникнення і пристосування. Це ж могло виражатись у використанні однієї стратегії спілкування, а потім іншої; тобто, в конфліктній ситуації спочатку вони намагаються знайти компроміс для вирішення проблеми, але якщо прийти до компромісу не вдається, то вони намагаються прийняти думку іншого, щоб уникнути конфлікту. А в другому випадку спочатку намагаються уникати конфлікту; якщо ж уникнути конфлікту не вдається, то просто приймають сторону іншого.

В результаті використання методики "*Тест міжособистісних стосунків*" Т. Лірі було зібрано дані про стилі спілкування студентів, що представлені у таблиці 2.4.

Табличні дані показують, що самим поширеним серед студентів стилем спілкування виявився альтруїстичний (31%). Такий стиль проявляється вираженою готовністю допомагати оточуючим, розвиненим почуттям відповідальності.

Значно меншими за популярністю виявилися такі стилі, як підозрілий (15%) та підпорядкований (15%). Для стилю підозрілий характерна реалістичність суджень та вчинків, скептицизм до інших, який переростає у вкрай уразливий та недовірливий модуль ставлення до оточуючих із вираженою схильністю до критицизму, невдоволення іншими та підозрілістю. Підпорядкований же стиль відображає такі особливості міжособистісних відносин як зажатість, сором'язливість, схильність брати чужі обов'язки на себе. При високих балах – повна покірність, підвищене відчуття провини, самознищення.

**Таблиця 2.4.**

**Дані щодо стилів спілкування досліджуваних (за методикою Лірі)**

Стиль спілкування	Кількість досліджуваних	% досліджуваних
Авторитарний	0	0
Незалежний	3	12
Агресивний	3	12
Підозрілий	4	15
Підпорядкований	4	15
Залежний	1	4
Доброзичливий	3	12
Альтруїстичний	8	31

Наступними за проявом йдуть цілих три стилі спілкування, два з яких є абсолютно протилежними за змістом, а саме, агресивний (12%), доброзичливий (12%) та незалежний (12%). Агресивний стиль проявляється у різкості, прямолінійності, відвертості, вербальному та невербальному проявах агресії. А доброзичливий стиль властивий особам, які прагнуть тісної співпраці з референтною групою, до дружніх відносин з оточуючими. Незалежний стиль можна охарактеризувати як впевнену, незалежну, конкурентну людину, при

помірних показниках, що може перерости до самовдоволеної, нарцисичної, з вираженим почуттям власної переваги над оточуючими.

### 2.2.3. Зв'язок між самооцінкою та стилями спілкування студентів

Для встановлення зв'язку між рівнем самооцінки та стилями спілкування студентів був використаний кореляційний аналіз даних з використанням статистичного пакета SPSS. За нормального розподілу даних використовується коефіцієнт кореляції Пірсона. У таблиці 2.5. наведені дані про зв'язок стилів спілкування студентів з їх рівнем самооцінки та рівнем домагань.

Таблиця 2.5.

#### Результати кореляційного аналізу даних про стилі спілкування студентів та їх рівень самооцінки

Стилі спілкування		Коефіцієнт кореляції	
		Самооцінка	Рівень домагань
За методикою Басса	Спрямованість на себе	-,117	-,142
	Спрямованість на спілкування	,021	,132
	Спрямованість на справу	,096	,042
За методикою К. Томаса	Суперництво	<b>,507**</b>	-,151
	Співпраця	,119	,121
	Компроміс	-,049	-,080
	Уникнення	<b>-,352</b>	,115
	Пристосування	,033	,091
За методикою Лірі	Авторитарний	<b>,582**</b>	<b>,311</b>
	Незалежний	<b>,267</b>	-,058
	Агресивний	-,046	-,169
	Підозрілий	,053	-,165
	Підпорядкований	-,126	,062
	Залежний	-,106	,117
	Доброзичливий	<b>,199</b>	<b>,375</b>
	Альтруїстичний	<b>,255</b>	<b>,414*</b>

\*\*Значущість на рівні 0,01.

\*Значущість на рівні 0,05.



Відповідно до табличних даних (таблиця 2.5), існує наявність зв'язку між самооцінкою, рівнем домагань досліджуваних та певними стилями їхнього спілкування.

Так, прямий зв'язок виразного та низького рівня виявлено між рівнем самооцінки (С), рівнем домагань (Д) та такими стилями, як:

- **суперництво** (С - ,507) (за методикою Томаса);
- **авторитарний** (С - ,582; Д - ,311) (за методикою Лірі);
- **незалежний** (С - ,267);
- **альтруїстичний** (С - ,255; Д - ,414);
- **доброзичливий** (С - ,199; Д - ,375).

Також виявлено зворотній зв'язок рівня самооцінки зі стилем спілкування **уникнення** (С - ,352) (за методикою Томаса).

Зв'язку з іншими стилями спілкування, в тому числі за методикою Бойка, в дослідженні не виявлено.

Таким чином, чим вище рівень самооцінки та рівень домагань має студент, тим більше у спілкуванні його характеризують: схильність до використання директивних та управлінських підходів, активне виявлення своєї влади та контролю над іншими людьми; вона має потребу контролювати ситуацію та інших людей (авторитарний стиль). Вони проявляють схильність до домінування чи конкуренції, висловлення своїх думок та ідей перед іншими (стиль суперництва). Такі студенти є впевненими у собі та незалежними (стиль незалежний).

Водночас виявлено, що чим вищий рівень самооцінки та рівень домагань мають досліджувані, тим більше вони проявляють у спілкуванні емпатії, турботи, доброзичливості, готовності допомогти іншим людям; тим більше прагнуть до тісної співпраці з референтною групою, дружніх відносин з оточуючими (альтруїстичний та доброзичливий стилі).

Виявлено також, що збільшення рівня самооцінки і рівня домагань можуть позначатися і на позбавленні такої характеристики спілкування як намагання вийти із конфліктної ситуації при мінімумі затрат (стиль уникнення).

Узагальнення отриманих даних дозволяє дійти висновку про те, що чим вищий рівень самооцінки та рівня домагань мають студенти, тим більш активну, небайдужу позицію щодо розв'язання проблеми та отримання позитивного результату взаємодії вони займають та беруть відповідальність на себе. Рівень самооцінки й рівень домагань позначаються й на їхній доброзичливості, готовності до співпраці, надання допомоги, співпереживання. І навпаки: особи, які схильні використовувати у спілкуванні авторитарний стиль, стилі суперництва, незалежний, альтруїстичний, доброзичливий та не використовують стиль уникнення, мають адекватні середній та високий рівень самооцінки та рівень домагань.

Виявлене переконливо свідчить про важливість підвищення рівня адекватної самооцінки та рівня домагань суб'єктів спілкування задля досягнення ефективності спілкування в процесі спільної діяльності тощо. Зважаючи на взаємозв'язок досліджуваних явищ, свідоме використання студентами в процесі спілкування певних стилів сприятиме корекції їхньої самооцінки та рівня домагань, важливих для результативності розв'язання поставлених завдань.

### **2.3. Рекомендації щодо покращення самооцінки та корекції стилів спілкування у студентів**

За результатами теоретичного аналізу наукової літератури з проблеми самооцінки та стилів спілкування, а також зважаючи на отримані результати на емпіричному етапі з виявлення наявності та характеру зв'язку між досліджуваними явищами, слушною є думка про необхідність надання рекомендацій стосовно

оптимізації рівня самооцінки та рівня домагань, а також корекції стилів спілкування у студентів щодо розширення їх арсеналу за рахунок характерних для осіб з оптимально високим та середнім рівнем самооцінки та усунення тих, які притаманні особам з низькою та неадекватно високою самооцінкою.

Так, в результаті емпіричного етапу дослідження було виявлено наявність прямого зв'язку виразного та низького рівня між рівнем самооцінки, рівнем домагань та такими стилями, як: суперництво, авторитарний, незалежний, доброзичливий. Виявлено також зворотній зв'язок рівня самооцінки зі стилем спілкування уникнення. Зв'язку з іншими стилями спілкування в дослідженні не виявлено.

Таким чином, чим вище рівень самооцінки та рівень домагань має студент, тим більше у спілкуванні (виходячи з позитивних характеристик стилів) його характеризують: схильність до використання директивних та управлінських підходів, активне виявлення своєї влади та контролю над іншими людьми; вона має потребу контролювати ситуацію та інших людей (авторитарний стиль). Вони проявляють схильність до домінування чи конкуренції, висловлення своїх думок та ідей перед іншими (стиль суперництва). Такі студенти є впевненими у собі та незалежними (стиль незалежний).

Водночас виявлено, що чим вищий рівень самооцінки та рівень домагань мають досліджувані, тим більше вони проявляють у спілкуванні емпатії, турботи, доброзичливості, готовності допомогти іншим людям; тим більше прагнуть до тісної співпраці з референтною групою, дружніх відносин з оточуючими (альтруїстичний та доброзичливий стилі). Виявлено також, що збільшення рівня самооцінки і рівня домагань можуть позначатися і на позбавленні такій характеристиці спілкування як намагання вийти із конфліктної ситуації при мінімумі затрат (стиль уникнення).

Отримані дані дозволили дійти висновку про те, що чим вищий рівень самооцінки та рівня домагань мають студенти, тим більш активну, небайдужу позицію щодо розв'язання проблеми та отримання позитивного результату взаємодії вони займають та беруть відповідальність на себе. Рівень самооцінки й рівень домагань позначаються й на їхній доброзичливості, готовності до співпраці, надання допомоги, співпереживання. І навпаки: особи, які схильні використовувати у спілкуванні авторитарний стиль, стилі суперництва, незалежний, альтруїстичний, доброзичливий та не використовують стиль уникнення, мають адекватні середній та високий рівень самооцінки та рівень домагань.

Виявлене переконливо свідчить про важливість підвищення рівня адекватної самооцінки та рівня домагань суб'єктів спілкування задля досягнення ефективності спілкування в процесі спільної діяльності тощо. Зважаючи на взаємозв'язок досліджуваних явищ, свідоме використання студентами в процесі спілкування певних стилів сприятиме корекції їхньої самооцінки та рівня домагань, важливих для результативності розв'язання поставлених завдань.

Згідно з результатами дослідження, >20% досліджуваних мають низьку самооцінку, а 4% мають неадекватно високу самооцінку, що уможлиблює надання рекомендацій щодо оптимізації рівня самооцінки та рівня домагань. Оптимізація рівня самооцінки та рівня домагань може допомогти покращити взаємодію з оточуючими людьми, посилити впевненість у собі та відчуття задоволення від життя.

Нижче наведені рекомендації, які допоможуть вам бути більш впевненими у собі[12].

1. Перегляньте свої досягнення. Замість того, щоб зосереджуватися на тому, чого вам не вистачає, перегляньте свої досягнення і визначте свої сильні сторони. Це допоможе вам зберегти позитивне ставлення до себе.

2. Прийміть свої слабкі сторони та помилки як невід'ємну частину ваших можливостей для зростання та розвитку. Навчіться говорити позитивно про себе та свої досягнення.

3. Розвивайте свої навички та здібності. Розвиток своїх навичок та здібностей допоможе вам бути більш впевненим у собі та своїх можливостях.

4. Встановіть реалістичні цілі. Встановлення реалістичних цілей допоможе вам зберегти позитивне ставлення до себе та зменшити ризик неуспіху. Намагайтеся встановлювати цілі, які відповідають вашим здібностям та можливостям.

5. Використовуйте позитивні підсилювачі. Використання позитивних підсилювачів, таких як позитивні мантри, може допомогти вам відчувати себе більш позитивно та впевнено.

6. Отримуйте підтримку від інших. Обговорення своїх цілей та досягнень з друзями або сім'єю може допомогти вам зберегти позитивне ставлення до себе та отримати підтримку у ваших зусиллях[12].

А для студентів з середньою та оптимально високою самооцінкою буде слушною думкою надати наступні рекомендації:

1. Навчатися вислуховувати інших. Вам потрібно навчитися прислуховуватися до того, що говорять інші, давати їм можливість висловлювати свої думки та почуття.

2. Розвивати свої навички спілкування. Ви можете навчитися ефективно спілкуватися шляхом розвитку навичок, таких як асертивність, емпатія та вміння вирішувати конфлікти.

3. Використовувати конструктивну критику. Вам потрібно навчитися давати та отримувати конструктивну критику, щоб поліпшувати свої навички та здібності.

4. Відкриватися до нових ідей та думок. Студенти можуть навчитися бути відкритими до нових ідей та думок, щоб розширювати свій кругозір та розвивати свої навички спілкування.

5. Розвивати позитивну самооцінку. Вам потрібно розвивати позитивну самооцінку, щоб відчувати впевненість в собі та своїх можливостях, що допоможе їм бути більш асертивними та ефективними у спілкуванні.

6. Вчитися керувати своїми емоціями. Ви можете навчитися керувати своїми емоціями та виражати їх конструктивно, що допоможе зменшити ризик конфліктів та поліпшити стосунки з іншими людьми.

Особи з низькою самооцінкою можуть мати схильність до пасивного спілкування, уникання конфліктів та проявлення невпевненості. У той же час, особи з неадекватно високою самооцінкою можуть проявляти домінантність, агресивність та недостатню емпатію.

Отже, особам з низькою самооцінкою корисно навчитися проявляти більшу активність у спілкуванні, висловлювати свої думки та почуття, навчитися впевнено виступати в ситуаціях, коли це потрібно. Для цього можна використовувати різні техніки, такі як рольові ігри, тренінги з комунікації, практикування аргументації своїх позицій.

З іншого боку, особам з неадекватно високою самооцінкою корисно навчитися проявляти більшу емпатію, уважність до потреб та думок інших людей, а також визнавати свої помилки та слабкі місця. Для цього можна використовувати техніки асертивності, які дозволяють висловлювати свої думки та почуття, не завдаючи шкоди іншим людям, а також тренувати свою емпатію, навчатися вислуховувати думки та переживання інших людей.

У будь-якому випадку, важливо пам'ятати, що ніякий стиль спілкування не є ідеальним, і що корисною буде здатність адаптувати свій стиль спілкування до конкретної ситуації та потреб людей, з якими ми спілкуємося.

## Висновки до розділу

1. Емпіричне вивчення самооцінки як стрижня самосвідомості студентів та залежного від неї рівня домагань показало, що переважна більшість має середню та реалістично високу самооцінку. Певна кількість досліджуваних має низький рівень самооцінки і незначна - дуже високий рівень. Виявлено також, що більше половини досліджуваних мають високі та середні показники рівня домагань.
2. Емпіричне вивчення стильових особливостей спілкування виявило, що:
  - більшість студентів користуються таким стилем, як спрямованість на справу та спрямованість на себе; стиль спрямованості на спілкування ними майже не використовується (за методикою Басса);
  - в арсеналі студентів майже рівномірно представлені такі стилі, як: компромісний, уникнення, співпраця та пристосування; стиль суперництва у них представлений найменшою мірою (за методикою Томаса);
  - спілкування студентів найбільшою мірою характеризує альтруїстичний стиль, тоді як такі стилі як підозрілий, підпорядкований, доброзичливий, незалежний, агресивний в ньому розподілені майже однаково (за методикою Лірі).
3. Кореляційний аналіз даних щодо самооцінки, рівня домагань та стилів спілкування виявив наявність певних взаємозв'язків між ними. Так, прямий зв'язок виразного та низького рівня виявлено між рівнем самооцінки, рівнем домагань та такими стилями, як: суперництво, авторитарний, незалежний, , доброзичливий. Виявлено також зворотній зв'язок рівня самооцінки зі стилем спілкування уникнення. Зв'язку з іншими стилями спілкуванняв дослідженні не виявлено.

Таким чином, чим вище рівень самооцінки та рівень домагань має студент, тим більше у спілкуванні його характеризують: схильність до використання директивних та управлінських підходів, активне виявлення своєї влади та контролю над іншими людьми; вона має потребу контролювати ситуацію та

інших людей (авторитарний стиль). Вони проявляють схильність до домінування чи конкуренції, висловлення своїх думок та ідей перед іншими (стиль суперництва). Такі студенти є впевненими у собі та незалежними (стиль незалежний).

Водночас виявлено, що чим вищий рівень самооцінки та рівень домагань мають досліджувані, тим більше вони проявляють у спілкуванні емпатії, турботи, доброзичливості, готовності допомогти іншим людям; тим більше прагнуть до тісної співпраці з референтною групою, дружніх відносин з оточуючими (альтруїстичний та доброзичливий стилі).

Виявлено також, що збільшення рівня самооцінки і рівня домагань можуть позначатися і на позбавленні такої характеристики спілкування як намагання вийти із конфліктної ситуації при мінімумі затрат (стиль уникнення).

4. Аналіз та узагальнення отриманих даних та наведених характеристик дозволяє дійти висновку про те, що чим вищий рівень самооцінки та рівня домагань мають студенти, тим більш активну, небайдужу позицію щодо розв'язання проблеми та отримання позитивного результату взаємодії вони займають та беруть відповідальність на себе. Рівень самооцінки й рівень домагань позначаються й на їхній доброзичливості, готовності до співпраці, надання допомоги, співпереживання. І навпаки: особи, які схильні використовувати у спілкуванні авторитарний стиль, стилі суперництва, незалежний, альтруїстичний, доброзичливий та не використовують стиль уникнення, мають адекватні середній та високий рівень самооцінки та рівень домагань.
5. Виявлене переконливо показують важливість підвищення рівня адекватної самооцінки та рівня домагань суб'єктів спілкування задля досягнення ефективності спілкування в процесі спільної діяльності тощо. Зважаючи на взаємозв'язок досліджуваних явищ, свідоме використання студентами в процесі



спілкування певних стилів сприятиме корекції їхньої самооцінки та рівня домагань, важливих для результативності розв'язання поставлених завдань.

Результати дослідження свідчать про необхідність надання рекомендацій стосовно оптимізації рівня самооцінки та рівня домагань, а також корекції стилів спілкування у студентів у плані розширення їх арсеналу за рахунок характерних для осіб з оптимально високим та середнім рівнем самооцінки та усунення тих, які притаманні особам з низькою та неадекватно високою самооцінкою.

## ВИСНОВКИ

1. Спілкування – форма активності людини, результатом якої є стосунки, взаємодія з іншою людиною чи людьми, а не перетворена навколишня дійсність, матеріальний чи ідеальний предмет як у діяльності; спілкування стосується відношень “суб’єкт-суб’єкт”.
2. На певному етапі онтогенетичного розвитку, у людини формуються стильові особливості життєдіяльності, які є основою відносної сталості та прогнозованості поведінки у певному діапазоні ситуацій. Стиль спілкування визначається як цілісна система операцій, за допомогою яких здійснюється взаємодія суб’єктів для успішного розв’язання різноманітних завдань; це складна багаторівнева система елементів взаємодії людей, яка є найбільш відповідною до їхнього психофізіологічного складу.
3. Стилi спілкування детермінуються щонайперше соціально-значущими властивостями особистості, до яких належить й самооцінка як стрижень самосвідомості. Самооцінка визначається як оцінка себе, своїх можливостей, якостей і місця серед інших людей; вона позначається на рівні домагань людини - рівні тих завдань, до виконання яких людина вважає себе здатною.
4. Емпіричне вивчення самооцінки як стрижня самосвідомості студентів та залежного від неї рівня домагань показало, що переважна більшість має середню та реалістично високу самооцінку. Певна кількість досліджуваних має низький рівень самооцінки і незначна - дуже високий рівень. Виявлено також, що більше половини досліджуваних мають високі та середні показники рівня домагань.
5. Емпіричне вивчення стильових особливостей спілкування виявило, що:
  - більшість студентів користуються таким стилем, як спрямованість на справу та спрямованість на себе; стиль спрямованості на спілкування ними майже не використовується (за методикою Басса);

- в арсеналі студентів майже рівномірно представлені такі стилі, як: компромісний, уникнення, співпраця та пристосування; стиль суперництва у них представлений найменшою мірою (за методикою Томаса);
- спілкування студентів найбільшою мірою характеризує альтруїстичний стиль, тоді як такі стилі як підозрілий, підпорядкований, доброзичливий, незалежний, агресивний в ньому розподілені майже однаково (за методикою Лірі).

6. Кореляційний аналіз даних щодо самооцінки, рівня домагань та стилів спілкування виявив наявність певних взаємозв'язків між ними. Так, прямий зв'язок виразного та низького рівня виявлено між рівнем самооцінки, рівнем домагань та такими стилями, як: суперництво, авторитарний, незалежний, альтруїстичний, доброзичливий. Виявлено також зворотній зв'язок рівня самооцінки зі стилем спілкування уникнення. Зв'язку з іншими стилями спілкування дослідженні не виявлено.

7. Узагальнення отриманих даних дозволяє дійти висновку про те, що чим вищий рівень самооцінки та рівня домагань мають студенти, тим більш активну, небайдужу позицію щодо розв'язання проблеми та отримання позитивного результату взаємодії вони займають та беруть відповідальність на себе. Рівень самооцінки й рівень домагань позначаються й на їхній доброзичливості, готовності до співпраці, надання допомоги, співпереживання. І навпаки: особи, які схильні використовувати у спілкуванні авторитарний стиль, стилі суперництва, незалежний, альтруїстичний, доброзичливий та не використовують стиль уникнення, мають адекватні середній та високий рівень самооцінки та рівень домагань.

8. Виявлене переконливо свідчить про важливість підвищення рівня адекватної самооцінки та рівня домагань суб'єктів спілкування задля досягнення ефективності спілкування в процесі спільної діяльності тощо. Зважаючи на взаємозв'язок

досліджуваних явищ, свідоме використання студентами в процесі спілкування певних стилів сприятиме корекції їхньої самооцінки та рівня домагань, важливих для результативності розв'язання поставлених завдань.

9. Отримані результати дослідження дали змогу надати рекомендації щодо оптимізації рівня самооцінки та рівня домагань, а також корекції стилів спілкування у студентів у плані розширення їх арсеналу за рахунок характерних для осіб з оптимально високим та середнім рівнем самооцінки та усунення тих, які притаманні особам з низькою та неадекватно високою самооцінкою.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойко Т. В. Самооцінка як компонент самосвідомості особистості. *Вісник Чернівецького університету*. 2012. № 590. С. 157–160.
2. Васянович Г. П. Основи психології : навч. посіб. К. : Пед. думка, 2012. 114 с.
3. Гарькавець С. О., Волченко Л. П. Конфлікти в освітньому середовищі: діагностика та практика вирішення : навч.-метод. посіб. Харків : Друк. Мадрид, 2020. 92 с.
4. Давидова Ю. А. Гендерна самооцінка як динамічна категорія. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*. 2018. № 62. С. 12–19.
5. Кайдалова Л. Г., Пляха Л. В. Психологія спілкування : навч. посіб. Харків : НФаУ, 2011. 132 с.
6. Ковальчук О. В., Костюк Т. П. Взаємозв'язок між самооцінкою та мотивацією до навчання учнів старших класів загальноосвітніх навчальних закладів. *Психологія і суспільство*. 2015. № 2. С. 10–20.
7. Куліш Н. М. Соціально-психологічні аспекти роботи з обдарованими дітьми : Навч.-метод. посіб. Полтава, 2004. 69 с.
8. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М. : Наука, 1984. С. 242-275.
9. Максименко С. Д., Соловієнко В. О. Загальна психологія : навч. посіб. К. : МАУП, 2000. 256 с.
10. Мерлин В. С. Индивидуальный стиль общения. *Психологический журнал*. 1982. Т.3, № 4. С.26 –36.
11. Пугачев В. П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом : учебник. М. : Аспект Пресс, 2000. 285 с.

12. Продан І. 6 надійних способів підвищити самооцінку: поради психологині. *life.24tv.ua*. URL: [https://life.24tv.ua/6-nadiynih-sposobiv-pidvishhiti-samootsinku-poradi-ostanni-novini\\_n1610591](https://life.24tv.ua/6-nadiynih-sposobiv-pidvishhiti-samootsinku-poradi-ostanni-novini_n1610591) (дата звернення: 03.05.2023).
13. Руденко Л. С., Шинкар Т. Ю. діагностика творчих здібностей дітей старшого дошкільного віку. URL: [https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/2772/1/T\\_Shinkar\\_L\\_Rudenko\\_EMPE\\_8\\_ped\\_pi.pdf](https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/2772/1/T_Shinkar_L_Rudenko_EMPE_8_ped_pi.pdf) (дата звернення: 11.04.2023).
14. Словник професійної термінології для майбутніх фахівців Національної гвардії України (до курсу «Українська мова за професійним спрямуванням») / Уклад. : М. П. Вовк, Р. С. Троцький, В. С. Молдавчук, О. В. Чуприна, О. А. Блінов, С. І. Шепель; за ред. А. О. Пожидаєва. К. : НАВС України, 2016. 156 с.
15. Філоненко М. М. Психологія спілкування : навч. посіб. К. : Центр учб. літ., 2008. 224 с.
16. Хохліна О. П. Зміст складових особистості як концептуальна основа забезпечення становлення професіонала. *Авіаційна та екстремальна психологія у контексті технологічних досягнень: збірник наукових праць* / за заг. ред. Помиткіної Л. В., Ічанської О. М. К. : «Кафедра», 2021. С.35-40.
17. Хохліна О. П., Горбенко С. Л. Загальна психологія. Соціальна психологія. Захист бакалаврської роботи : Методичні рекомендації з підготовки до державної атестації. Для підготовки фахівців за освітньо-кваліфікаційним рівнем «Бакалавр» за напрямом 6.030102 «Психологія» галузі знань 0301 «Соціально-політичні науки». К. : НАВС, 2014. 168 с.
18. Хохліна О. П., Горбенко С. Л. Сильові особливості життєдіяльності людини : теоретичний аспект проблеми. *Перспективи та інновації науки*. (Серія «Педагогіка», Серія «Психологія», Серія «Медицина»). 2022. № 4(9). С.468-478.
19. Хохліна О. П., Кущенко І. В., Гребенюк М. О. Загальна психологія : Хрестоматія : у 3-х частинах. Частина 3. К. : НАВС, 2014. С.137-154.

20. Хохліна О. П., Кущенко І. В., Гребенюк М. О. Загальна психологія : Хрестоматія : у 3-х частинах. Частина 2. К. : НАВС, 2014. С.109-125.
21. Хохліна О. П., Помиткіна Л. В. Сильові особливості спілкування студентів та їх психологічна зумовленість. URL: <https://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/43138/3/3.pdf>. (Дата звернення: 15.03.2023).
22. Шапар В. Б. Сучасний тлумачний психологічний словник. Харків : Прапор, 2005. 640 с.
23. Шкуратова И. П., Габдулина Л. И. Стили общения : Пособие по спецкурсу «Диагностика индивидуальных особенностей общения». Ростов-на-Дону , 2000. 37 с.
24. Штейнер Л. Є. Особливості формування самооцінки в молодших підлітків з вадами зору. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2017. № 40. С. 95–99.
25. Яценко Т. Ю. Взаємозв'язок самооцінки, успіхів та невдач. *Молодий вчений*. 2017. № 3.3. С. 319–321.
26. Burgoon J. K., Guerrero L. K., & Floyd, K. (Eds.). (2016). *Nonverbal communication*. Routledge.
27. Gudykunst W. B., Kim Y. Y. (Eds.). (2017). *Theorizing about intercultural communication*. Sage Publications.
28. Kernis M. H., Sun C. R. (1994). Narcissism and reactions to interpersonal feedback. *Journal of Research in Personality*, 28(1), 4-13.
29. Khokhlina O., Pomytkina L., Lych O., Gorbenko S., Kazak A. (2020). Psychological determinacy of communication styles of aviation industry students. IOP Conference Series : Materials Science and Engineering, 918(1), 012175. doi:10.1088/1757-899X/918/1/012175
30. Leary M. R. (1995). *Self-presentation : Impression management and interpersonal behavior*. Brown & Benchmark.

31. Littlejohn S. W., Foss K. A. (2017). Theories of human communication. Waveland Press.
32. Morrison K. R., Shaffer D. R. (2001). Personality, self-esteem, and verbal communication. *Communication Quarterly*, 49(2), 175-184.
33. Paulhus D. L. (1998). Interpersonal and intrapsychic adaptiveness of trait self-enhancement : A mixed blessing?. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(5), 1197-1208.
34. Sedikides C., Strube, M. J. (1997). Self-evaluation : To thine own self be good, to thine own self be sure, to thine own self be true, and to thine own self be better. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 29, pp. 209-269). Academic Press.



# ДОДАТКИ

Таблиця сирих даних респондентів за методиками

№	Рубінштейн		Анкета Б. Басса			Методика К. Томаса					Методика Т. Лірі							
	С	РД	Я	С	Д	Су	Сп	Ко	Ун	Пр	Авт	Нез	Агр	Підо	Під	Зал	Доб	Альг
1	50.29	89.57	40	42	43	1	7	9	9	4	3	0	0	3	5	5	6	9
2	70.14	89.57	17	16	30	6	6	11	6	1	6	8	5	5	4	2	3	3
3	56.14	66.14	29	14	39	6	7	6	5	6	3	4	2	4	5	3	2	2
4	42.71	67	28	31	36	3	7	7	4	8	3	9	8	7	7	8	8	9
5	61.56	72.86	30	15	43	6	2	7	3	8	7	6	4	10	4	3	7	8
6	52.29	89.30	25	20	23	5	6	8	4	6	6	7	2	4	7	6	5	4
7	68.21	82.56	26	15	32	6	7	6	4	6	3	5	8	5	7	2	8	7
8	69.56	86.56	25	13	32	4	5	7	9	6	7	4	3	6	6	4	8	7
9	56.57	86.86	33	26	34	3	9	7	4	7	3	7	8	11	6	9	8	7
10	20.57	60.71	34	20	27	2	6	10	11	1	1	3	6	4	3	4	0	0
11	62.71	94.29	39	28	33	3	4	8	11	4	1	1	2	7	4	5	6	3
12	45.53	80.43	34	27	20	1	4	7	9	9	3	3	3	4	7	9	14	7
13	50.71	83.43	27	19	36	6	8	9	4	3	5	2	6	9	9	4	8	11
14	79.71	100	37	24	43	3	7	7	6	8	9	6	5	4	5	8	8	10
15	56.14	77.57	42	37	41	4	10	10	3	11	3	7	3	5	4	2	9	11
16	70.14	94.86	32	42	44	2	10	9	4	5	2	2	2	2	1	3	4	5
17	56.14	77.57	33	26	34	2	6	11	5	6	5	4	5	7	11	6	8	7
18	39.57	100	26	25	30	1	6	7	9	7	2	3	4	2	5	8	9	10
19	36.14	87.71	22	22	37	0	3	5	11	10	4	3	4	4	9	0	5	4
20	42.71	67.33	24	29	35	4	2	10	8	6	2	5	1	6	4	5	3	1
21	53.14	67.29	41	28	34	5	5	7	8	5	3	3	5	2	3	3	2	3
22	51	80.57	36	29	45	4	2	6	8	10	5	4	7	8	8	4	3	9
23	38.55	79.80	40	16	38	2	5	7	4	5	2	4	3	5	6	3	4	6
24	63.15	88.35	30	22	41	7	5	1	6	4	6	8	4	7	5	3	9	6
25	47.58	70.11	36	31	25	3	7	5	1	2	3	2	4	6	4	6	4	2
26	73.23	88.56	24	36	12	6	2	8	3	6	5	6	3	3	6	3	4	7