

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

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач випускової кафедри

_____ Ельвіра. ЛУЗІК

« ____ » _____ 2024р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ЗДОБУВАЧА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ «БАКАЛАВР»

Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки

Спеціальність 053 «Психологія»

Освітньо-професійна програма «Практична психологія»

Тема: «Вплив захисних механізмів психіки на міжособистісну комунікацію»

Виконавець: здобувач групи 427 Беляк Яна Анатоліївна

Керівник: кандидат психол. наук, доцент Грузинська Ірина Миколаївна

Нормоконтролер: _____ Тамара МИХЕЄВА

КИЇВ 2024

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет лінгвістики та соціальних комунікацій
Кафедра педагогіки та психології професійної освіти
Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність 053 «Психологія»
ОПП «Практична психологія»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Ельвіра ЛУЗІК

«____» _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ

на виконання кваліфікаційної роботи

Беляк Яни Анатоліївни

1. Тема кваліфікаційної роботи «Вплив захисних механізмів психіки на міжособистісну комунікацію» затверджена наказом ректора від 22.03.2024 №422/ст.

2. Термін виконання роботи: з 29.01.2024 р. до 16.06.2024 р.

3. Вихідні дані до роботи: робота складається зі вступу, двох розділів, висновків до першого та другого розділу, загальних висновків, списку використаних джерел та додатків загальним обсягом 59 сторінок, з них обсяг основного тексту 42 сторінки, список використаних джерел нараховує 29 позицій.

4. Зміст пояснювальної записки: Вступ; Розділ 1. Теоретичний аналіз дослідження захисних механізмів психіки та ефективності міжособистісної комунікації; Висновки до першого розділу; Розділ 2. Програма індивідуально-психологічного експериментального дослідження та аналіз даних після його проведення; Висновки до другого розділу; Висновки; Список використаних джерел та літератури; Додатки.

5. Перелік обов'язкового графічного (ілюстративного матеріалу): 8 таблиць, 4 рисунки.

6. Календарний план-графік

№ з/п.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Опрацювання та реферування літератури з теми дослідження. Визначення об'єкта і предмета дослідження	29.01.2024	29.01.2024
2.	Формулювання мети, завдання досліджень. Складання попереднього плану роботи. Узгодження з керівником	12.02.2024	12.02.2024
3.	Написання основної частини. Перше читання керівника	25.03.2024	25.03.2024
4.	Написання вступу, висновків. Уточнення плану кваліфікаційної роботи	22.04.2024	22.04.2024
5.	Оформлення роботи. Подання керівникові	01.05.2024	01.05.2024
6.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	20.05.2024	20.05.2024
7.	Опрацювання зауважень і виправлення недоліків	25.05.2024	25.05.2024
8.	Подання остаточного варіанта на кафедру для перевірки на академічну доброчесність	27.05.2024	27.05.2024
9.	Рецензування кваліфікаційної роботи	05.06.2024	05.06.2024
10.	Захист кваліфікаційної роботи	11.06.2024	

7. Дата видачі завдання: «29» січня 2024 р.

Керівник кваліфікаційної роботи _____ Ірина ГРУЗИНСЬКА

Завдання прийняла до виконання _____ Яна БЕЛЯК

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Вплив захисних механізмів психіки на міжособистісну комунікацію»: 42 сторінки, 29 використаних джерел та літератури, 3 додатки.

Об'єкт дослідження – міжособистісна комунікація.

Предмет – вплив захисних механізмів психіки на ефективність міжособистісної комунікації.

Мета дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні та емпіричному дослідженні особливостей впливу захисних механізмів психіки на ефективність міжособистісної комунікації..

У кваліфікаційній роботі розкрито теоретичні засади захисних механізмів психіки, зокрема: їх вплив на особистість, класифікацію та описи основних видів захисних механізмів, вплив захисних механізмів на пізнавальні процеси, емоції та поведінку людини, особливості проявів захисних механізмів у міжособистісній комунікації, вплив різних типів захисних механізмів на ефективність комунікації. Описано методики дослідження захисних механізмів психіки, результати емпіричного дослідження впливу захисних механізмів на міжособистісну комунікацію, вплив різних типів захисних механізмів на комунікацію, індивідуальні особливості проявів захисних механізмів у комунікації, практичні рекомендації щодо покращення міжособистісних комунікацій з урахуванням особливостей захисних механізмів.

Практичне значення роботи полягає в тому, що дослідження розширює теоретичні знання про зв'язок між захисними механізмами психіки та міжособистісною комунікацією. Результати дослідження відкривають нові перспективи для подальших досліджень в цій галузі.

ЗАХИСНІ МЕХАНІЗМИ ПСИХІКИ, МІЖОСОБИСТІСНА КОМУНІКАЦІЯ, ЕФЕКТИВНІСТЬ МІЖОСОБИСТІСНОЇ КОМУНІКАЦІЇ, ОСОБИСТІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ, СТИЛІ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТОМ, ТИПИ МІЖОСОБИСТІСНИХ ВІДНОСИН

ЗМІСТ

ЗМІСТ	5
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАХИСНИХ МЕХАНІЗМІВ ПСИХІКИ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖСОБИСТІСНОЇ КОМУНІКАЦІЇ	8
1.1 Поняття “захисні механізми психіки” та “міжособистісна комунікація” в науковій літературі	8
1.2 Типологія захисних механізмів психіки	9
1.3 Підходи до дослідження ефективності міжособистісної комунікації	11
Висновки до першого розділу	12
РОЗДІЛ 2. ПРОГРАМА ІНДИВІДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ТА АНАЛІЗ ДАНИХ ПІСЛЯ ЙОГО ПРОВЕДЕННЯ	14
2.1 Опис вибірки дослідження, основних етапів дослідження та методик дослідження	14
2.3 Аналіз результатів дослідження впливу захисних механізмів психіки на ефективність міжособистісної комунікації студентської молоді	23
Висновки до другого розділу	40
ВИСНОВКИ	42
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	44
ДОДАТКИ	48
ДОДАТОК А	48
ДОДАТОК Б	50
ДОДАТОК В	56
ДОДАТОК Г	58

ВСТУП

Актуальність теми дослідження: Міжособистісна комунікація - це складний процес, який опосередковується не лише вербальними та невербальними сигналами, але й глибинними психологічними факторами такими як захисні механізми психіки. Розуміння впливу цих механізмів на комунікацію стає все більш актуальним у сучасному світі, де зростає темп життя, посилюється конкуренція, а люди стикаються з безліччю стресових факторів.

Згідно даних ВООЗ, рівень психічних розладів у світі постійно зростає. Депресія, тривожність, посттравматичний стресовий розлад та інші психологічні проблеми негативно впливають на комунікативні навички людей. Захисні механізми психіки, такі як витіснення, заперечення, заміщення, компенсація, реактивне утворення, проєкція, інтелектуалізація (раціоналізація), регресія, можуть посилювати ці проблеми, роблячи комунікацію неефективною.

Розвиток інформаційних технологій призвів до того, що люди все більше спілкуються онлайн. Віртуальне спілкування має свої особливості, які можуть посилювати вплив захисних механізмів психіки на комунікацію. Анонімність та відсутність візуального контакту можуть призвести до того, що люди стають менш емпатичними, більш схильними до самозахисту та менш уважними до потреб інших.

Також на фоні погіршення міжнародних відносин, посилення світової економічної кризи, постійних порушень прав людини, збільшення кількості гарячих конфліктів та цілеспрямованих дезінформаційних операцій психічний та емоційний стан людей піддається сильному тиску.

Успіх у багатьох сферах життя, таких як робота, навчання, особисте життя, залежить від уміння ефективно спілкуватися. Розуміння впливу захисних механізмів психіки на комунікацію може допомогти людям розвивати свої комунікативні компетенції, краще розуміти себе та інших, а також будувати більш здорові та продуктивні відносини.

Незважаючи на актуальність проблеми, вплив захисних механізмів психіки на ефективність міжособистісної комунікації досліджено недостатньо. Існують

поодинокі дослідження, які присвячені цій темі, але вони не дають цілісного уявлення про проблему. Потрібні додаткові дослідження, щоб краще зрозуміти, як різні захисні механізми впливають на комунікацію в різних контекстах.

Дослідження цієї тематики є актуальним та має значний теоретичний та практичний потенціал. Результати таких досліджень можуть допомогти людям краще зрозуміти себе та інших, а також будувати здорові та продуктивні відносини.

Об'єкт дослідження: міжособистісна комунікація.

Предмет дослідження: вплив захисних механізмів психіки на ефективність міжособистісної комунікації.

Мета дослідження: дослідити вплив захисних механізмів психіки на ефективність міжособистісної комунікації.

Основні завдання:

1. Розглянути поняття “захисні механізми психіки” та їх класифікацію.
2. Сформувати експериментальну базу, підібрати методики для емпіричного дослідження.
3. Провести експеримент щодо зв'язку між різними типами захисних механізмів та ефективністю міжособистісної комунікації молоді студентської молоді.
4. Надати практичні рекомендації щодо підвищення ефективності міжособистісної комунікації людям з різними типами захисних механізмів психіки.

Методи дослідження:

1. Опитувальник «Індекс способу життя» (LSI) Р. Плутчик, Г. Келлерман).
2. Авторська анкета на прояв захисних механізмів (за Дж. Е. Вайлантом).
3. Тест Томаса-Кілмена.
4. Методика діагностики міжособистісних відносин Лірі.

Практичне значення: дослідження розширює теоретичні знання про зв'язок між захисними механізмами психіки та міжособистісною комунікацією. Результати дослідження відкривають нові перспективи для подальших досліджень в цій галузі.

База дослідження: студентська молодь (19 жінок та 22 чоловіка).

Структура роботи: 42 сторінки, 8 таблиць, 4 рисунки, 3 додатки, 40 сторінок основного викладу матеріалу.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАХИСНИХ МЕХАНІЗМІВ ПСИХІКИ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖОСОБИСТІСНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

1.1 Поняття “захисні механізми психіки” та “міжособистісна комунікація” в науковій літературі

Захисні механізми психіки - це несвідомі психічні процеси, які допомагають людині впоратися з тривогою, стресом та іншими негативними емоціями. Основними характеристиками захисних механізмів є дії на неусвідомлюваному рівні, спостереження сприйняття реальності, захист свідомості від болючих переживань, а також вони можуть бути адаптивними або дезадаптивними [8].

З точки зору психологів, захисні механізми психіки є невід’ємною частиною життя людини. Їх можна розділити на дві категорії: примітивні та зрілі. Примітивні механізми, такі як заперечення та витіснення, діють загальним, недиференційованим чином, намагаючись не допустити травмуючу інформацію до свідомості. З іншого боку, зрілі механізми, такі як сублимація та раціоналізація, допускають травмуючу інформацію, але інтерпретують її таким чином, щоб зробити її менш болісною для людини. З віком та розвитком особистості люди схильні використовувати більш зрілі захисні механізми. Це пов’язано з тим, що зрілі механізми є більш ефективними у подоланні стресу та тривоги. Крім того, зрілі механізми менш ймовірно призведуть до негативних наслідків, таких як зловживання психоактивними речовинами або інші залежності. Важливо пам’ятати, що не всі захисні механізми є однаково корисними. Примітивні механізми можуть бути шкідливими, якщо їх використовувати надмірно, оскільки вони можуть призвести до спотворення реальності та труднощів у подоланні проблем. Іноді люди можуть використовувати захисні механізми, не усвідомлюючи цього, але розуміння того, як вони працюють, може допомогти людям краще зрозуміти себе та свою поведінку [11].

У своїй роботі ми використали тест Томаса-Кілманна - це інструмент, який використовується для визначення стилю поведінки людини в конфліктних ситуаціях. Він розроблений і ґрунтується на таких п’яти основних стилях, як конкуренція,

співпраця, компроміс, ухилення та пристосування. Ефективна міжособистісна комунікація - це здатність передавати та отримувати інформацію чітко та зрозуміло. Вона ґрунтується на повазі, довірі та емпатії. Саме тому важливо під час конфліктів уважно слухати, чітко та лаконічно висловлюватися, бути ввічливими та шанобливими, вміти використовувати невербальну комунікацію та бути готовими до компромісу [24].

Ефективна міжособистісна комунікація - це процес обміну інформацією та ідеями між двома або більше людьми таким чином, щоб вони розуміли один одного. Це важлива навичка для всіх аспектів життя, включаючи роботу, стосунки та особистий розвиток. Саме тому для свого дослідження ми обрали методику діагностики міжособистісних відносин Лірі - це інструмент, який використовується для оцінки міжособистісних стилів поведінки. Він може бути корисним для того, хто хоче краще зрозуміти свої власні типи міжособистісної поведінки.

1.2 Типологія захисних механізмів психіки

Згідно Вайланту, у дорослому житті захисні механізми виконують п'ять важливих функцій: 1) утримують емоції в певних межах в період сильного емоційного напруження; 2) підтримують постійність, спрямовуючи біологічні потяги в потрібне русло; 3) дозволяють внести корективи в образ-Я після важливих життєвих змін; 4) допомагають розв'язати міжособистісні конфлікти; 5) забезпечують можливість раціоналізувати серйозні конфлікти з згоди собою [1].

Основний внесок до вивчення захисних механізмів зробила теорія захисної адаптивності та ієрархічної організації захисних механізмів, запропонована Вайлантом. У своїй обширній і цінній роботі Вайлант описав чудові клінічні віньєтки захисних механізмів, як вони діють в реальному житті - як в одномоментних прикладах, так і в тих, що повторюються з часом - і інтегрував результати декількох лонгітюдних досліджень, що демонструють еволюцію захисних механізмів протягом життєвого циклу [28].

Класифікація захисних механізмів за Вайлантом:

Рівень 7 - Високоадаптивний. Афіліація: звернення до інших за допомогою або підтримкою. Альтруїзм: задоволення потреб інших, частково як спосіб задоволення власних потреб. Антиципація: розгляд реалістичних, альтернативних рішень та передбачення емоційних реакції на майбутні проблеми, переживання майбутнього занепокоєння шляхом розумового об'єднання тривожних думок та емоцій. Гумор: підкреслення кумедних або іронічних аспекти конфлікту чи стресора. Самоствердження: безпосереднє висловлення своїх почуттів та думок для досягнення цілей. Самоспостереження: рефлексія над своїми власними думками, почуттями, мотивацією та поведінкою. Сублимація: спрямування потенційно дезадаптивних почуттів чи імпульсів в суспільно прийнятну поведінку. Придушення: добровільне уникання думок про тривожні проблеми, бажання, почуття чи переживання на тимчасовій основі.

Рівень 6 - Obsесивно-компульсивний. Ізоляція афектів: відмова одночасно переживати когнітивні та афективні компоненти досвіду, оскільки афект (емоції) утримується від усвідомлення. Інтелектуалізація: надмірне використання абстрактного мислення, щоб уникнути неприємних почуттів. Анулювання: спрямування поведінки на символічну компенсацію або скасування попередніх думок, почуттів чи дій.

Рівень 5 - Невротичний. Витіснення: відмова пам'ятати або усвідомлювати тривожні бажання, почуття, думки чи переживання. Дисоціація: тимчасова зміна інтегративних функцій свідомості або ідентичності. Реактивне утворення: зміна поведінки, думок або почуттів, які є діаметрально протилежними його неприйнятним думкам або почуттям. Зміщення: узагальнення або перенаправлення почуттів чи реакцій на інший об'єкт, зазвичай менш загрозливий.

Рівень 4 - Незначне спотворення образу. Знецінення: приписування собі або іншим перебільшено негативні якості. Ідеалізація: приписування собі або іншим перебільшені позитивні якості. Всемогутність: зверхня поведінка щодо інших, нібито володіння особливими силами чи здібностями.

Рівень 3 - Заперечення. Заперечення: відмова визнавати певний аспект зовнішньої реальності або свого досвіду, який був би очевидним для інших.

Раціоналізація: придумування заспокійливих або самозахисних, але неправильних пояснень власної поведінки чи поведінки інших. Проекція: помилкове приписування власних невизнаних почуттів, імпульсів чи думок іншим. Аутична (або шизоїдна) фантазія: надмірне фантазування в якості заміни людських стосунків, більш прямої та ефективної дії або вирішення проблем.

Рівень 2 - Значне спотворення образу. Розщеплення: сприймання себе чи інших людей як абсолютно хороших або абсолютно поганих, відмовляючись інтегрувати позитивні та негативні якості себе та інших в цілісні образи; часто одна й та сама людина буде по черзі ідеалізуватися і знецінюватися. Проективна ідентифікація: афект або імпульс, який вважається неприйнятним, проектується на когось іншого, нібито саме ця інша людина спровокувала афект або імпульс.

Рівень 1 - Активний захист. Пасивна агресія: побічне і не напористе вираження агресії щодо інших. скарги з відмовою від допомоги: багаторазове використання скарги або серії скарг, під час яких суб'єкт нібито просить допомоги. Активна поведінка: дія без обмірковування та явне нехтування негативними наслідками.

1.3 Підходи до дослідження ефективності міжособистісної комунікації

У роботі вибір тестів Томаса-Кілманна та Т.Лірі для дослідження стилів поведінки та міжособистісних стосунків ґрунтується на наступних аспектах:

1. Відповідність темі дослідження: Тест Томаса-Кілманна дозволяє оцінити стилі поведінки людей у конфліктних ситуаціях, що є важливою складовою міжособистісної комунікації. Виділені п'ять стилів (конкуренція, співпраця, компроміс, ухилення та пристосування) тісно пов'язані з проявами захисних механізмів психіки, які можуть впливати на те, як люди поведуться в конфліктах. Методика Т.Лірі допомагає визначити міжособистісні стилі поведінки, що дає змогу краще зрозуміти, як люди взаємодіють одне з одним. Виявлені стилі (авторитарний, егоїстичний, агресивний, підозрілий, підпорядкований, залежний, доброзичливий, альтруїстичний) можуть мати зв'язок з використанням певних захисних механізмів.

2. Додаткова цінність дослідження: Застосування обох тестів дає можливість отримати більш комплексну картину того, як люди поведуться в міжособистісній комунікації, зважаючи на конфліктні ситуації та загальні стилі поведінки. Порівняльний аналіз результатів тестів може допомогти виявити цікаві закономірності та глибше зрозуміти вплив захисних механізмів на комунікацію.

3. Широка поширеність та валідність: Тест Томаса-Кілманна та методика діагностики міжособистісних відносин Лірі є добре вивченими та широко використовуваними інструментами в психології. Їхня валідність та надійність підтвержені численними дослідженнями, що робить їх результати достовірними.

4. Практична значущість: Отримані дані про стилі поведінки та міжособистісні стосунки можуть бути корисними для розуміння та покращення комунікації в різних сферах життя, таких як особисті стосунки, робочі колективи, психотерапевтична практика та медіація конфліктів.

5. Доповнення до інших методів дослідження: Використання тестів Томаса-Кілманна та Т.Лірі може слугувати доповненням до інших методів дослідження, таких як опитування, інтерв'ю, аналіз текстів, спостереження.

Вибір методів дослідження завжди має ґрунтуватися на чітко сформульованих цілях та завданнях дослідження. У нашому випадку використання тестів Томаса-Кілманна та Т.Лірі дає змогу отримати цінну інформацію про те, як захисні механізми психіки впливають на ефективність міжособистісної комунікації, що робить ваше дослідження актуальним та практично значущим.

Висновки до першого розділу

Цей розділ присвячений ґрунтовному аналізу дослідження взаємозв'язку між захисними механізмами психіки та ефективністю міжособистісної комунікації.

Захисні механізми психіки – це несвідомі процеси, які несвідомо регулюються психікою та допомагають людині впоратися з тривогою, стресом, фрустрацією та іншими негативними емоціями. Вони діють на інстинктивному рівні, захищаючи свідомість від болісних переживань та підтримуючи психологічний комфорт.

Вайлант виділив 5 ключових функцій захисних механізмів:

1. Утримують емоції в певних межах в період емоційного напруження.
2. Підтримують постійність, спрямовують біологічні потяги.
3. Дозволяють внести корективи в образ-Я після важливих життєвих змін.
4. Допомагають розв'язати міжособистісні конфлікти.
5. Забезпечують можливість раціоналізувати конфлікти в згоді собою.

Вайлант запропонував класифікацію захисних механізмів, яка ґрунтується на їх адаптивності та складності.

Рівень 7 - Високоадаптивний: афіліація, альтруїзм, антиципація, гумор, самоствердження, самоспостереження, сублімація, придушення. Рівень 6 - Обсесивно-компульсивний: ізоляція афектів, інтелектуалізація, анулювання. Рівень 5 - Невротичний: витіснення, дисоціація, реактивне утворення, зміщення. Рівень 4 - Незначне спотворення образу: знецінення, ідеалізація, всемогутність. Рівень 3 - Заперечення: заперечення, раціоналізація, проекція, аутична (або шизоїдна) фантазія. Рівень 2 - Значне спотворення образу: розщеплення, проєктивна ідентифікація. Рівень 1 - Активний захист: пасивна агресія, скарги з відмовою від допомоги, активна поведінка.

Міжособистісна комунікація – це процес обміну інформацією та ідеями між двома або більше людьми. Вона ґрунтується на взаємній повазі, довірі, емпатії та ефективному використанні вербальних та невербальних засобів спілкування.

Тест Томаса-Кілманна дозволяє оцінити стилі поведінки людей у конфліктних ситуаціях. Виділені п'ять стилів (конкуренція, співпраця, компроміс, ухилення та пристосування) тісно пов'язані з проявами захисних механізмів психіки, які можуть впливати на те, як люди поведуться в конфліктах.

Методика діагностики міжособистісних відносин Лірі допомагає визначити міжособистісні стилі поведінки, що дає змогу краще зрозуміти, як люди взаємодіють один з одним. Виявлені стилі (авторитарний, егоїстичний, агресивний, підозрілий, підпорядкований, залежний, доброзичливий, альтруїстичний) можуть мати зв'язок з використанням певних захисних механізмів.

РОЗДІЛ 2. ПРОГРАМА ІНДИВІДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ТА АНАЛІЗ ДАНИХ ПІСЛЯ ЙОГО ПРОВЕДЕННЯ

2.1 Опис вибірки дослідження, основних етапів дослідження та методик дослідження

У процесі виконання індивідуально-психологічного експериментального дослідження ми пройшли ряд етапів:

1. Теоретичний етап. Ми визначили тему, об'єкт та підхід, сформувавши завдання дослідження та гіпотезу. Ми проаналізували велику кількість авторів, які досліджували механізми захисту психіки та ефективність міжособистісної комунікації, розглянули подібності та відмінності тлумачення цих термінів, сформувавши список джерел різних авторів, праці яких використовували, аналізуючи підходи.

2. Етап збору та обробки даних. Сформувавши вибірку дослідження, яка складалася з 41 особи, студентів різних вищих закладів освіти віком від 18 до 22 років, 19 жінок та 22 чоловіка. З ними ми застосували опитувальник «Індекс способу життя» (LSI) Р. Плутчик, Г. Келлерман (Додаток А), авторську анкету на прояв захисних механізмів психіки за Дж. Е. Вайлантом (Додаток Б), тест Томаса-Кілмена (Додаток В), методику діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі (Додаток Г).

3. Емпіричний етап. Реалізували дослідження впливу прояву захисних механізмів психіки на ефективність міжособистісної комунікації студентської молоді, здійснили первинну обробку даних.

4. Перевірка гіпотези. Здійснили вторинну статистичну обробку даних, перевірили гіпотезу, здійснили інтерпретацію, сформувавши висновки та рекомендації.

5. Завершальний етап. Здійснення завершального оформлення роботи, створення презентації та публічний захист.

Для перевірки висунутої нами гіпотези ми використали наступні методики дослідження:

1. Опитувальник «Індекс способу життя» (LSI) Р. Плутчик, Г. Келлерман.

Методика LSI, розроблена в 1979 році, дозволяє оцінити систему механізмів психологічного захисту (МПЗ) людини. Опитувальник LSI містить 97 тверджень, що діагностують 8 видів МПЗ.

2. Авторська анкета на прояв захисних механізмів психіки за Дж. Е. Вайлантом.

3. Тест Томаса-Кілмена.

Тест Томаса-Кілмена допомагає визначити, як ви поведетесь у конфліктах. Він ґрунтується на двох ключових аспектах: увага до інтересів інших: наскільки ви йдете на поступки, щоб задовольнити потреби інших, а також захист власних інтересів: наскільки ви наполягаєте на своєму.

4. Методика діагностики міжособистісних відносин Лірі.

Методика Лірі досліджує уявлення людини про себе та інших, а також стосунки в малих групах. За відповідями визначається тип ставлення до людей (орієнтація) та рівень адаптованості поведінки. Велика неадаптивність може вказувати на проблеми з психікою або складні життєві обставини.

2.2 Аналіз результатів дослідження захисних механізмів психіки та ефективності міжособистісної комунікації студентської молоді

З метою виявлення захисних механізмів психіки ми використали опитувальник «Індекс способу життя» (LSI) Р. Плутчика Г. Келлермана, результати якого вказані в таблиці 2.1, та авторську анкету на прояв захисних механізмів психіки за Дж. Е. Вайлантом, результати якої вказані у таблиці 2.2.

Таблиця 2.1

Значення результатів опитувальника «Індекс способу життя» (LSI) Р. Плутчик, Г.

Келлерман у відсотках

Захисний механізм психіки	Кількість, %
Заперечення	14,4
Придушення	12,5

Регресія	13,5
Компенсація	11,7
Проекція	13,1
Заміщення	12,7
Інтелектуалізація	16,3
Реактивне утворення	5,8

Під час обробки результатів ми отримали наступні дані: заперечення використовують 14,4% респондентів, придушення - 12,5%, регресія - 13,5%, компенсація - 11,7%, проекція - 13,1%, заміщення - 12,7%, інтелектуалізація - 16,3%, реактивне утворення - 5,8%.

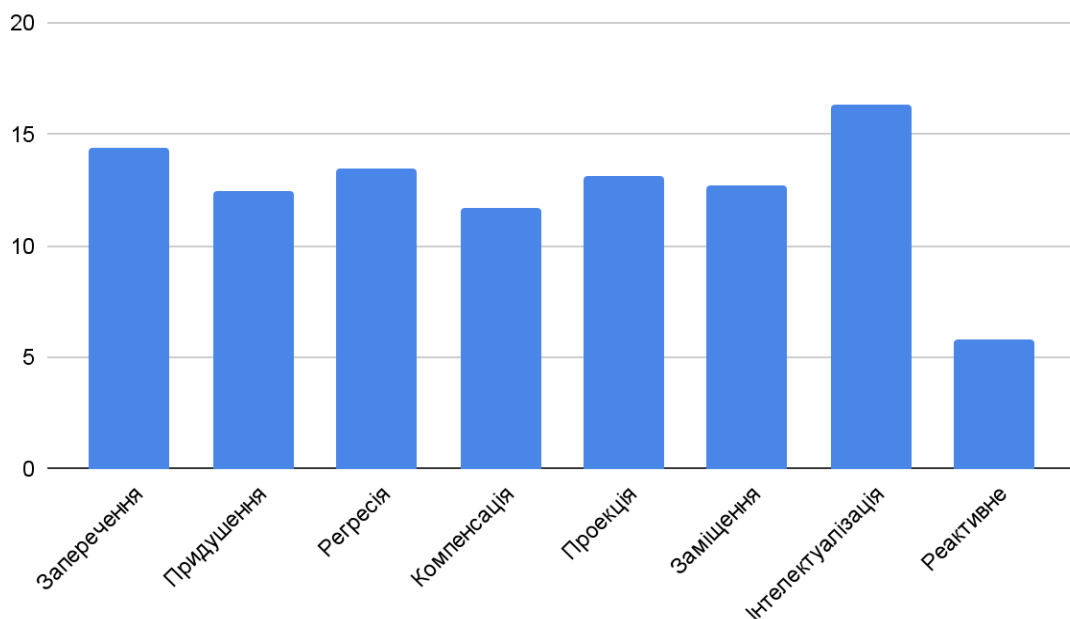


Рис. 2.1. Результати опитувальника «Індекс способу життя» (LSI) Р. Плутчика, Г. Келлермана

Аналізуючи дані, які ми отримали, можемо стверджувати, що частіше студентська молодь використовує такі захисні механізми психіки, як інтелектуалізація, заперечення та регресія. Це свідчить про те, що в стресовій ситуації найчастіше студенту буде притаманно обирати наступне:

1. Особистість перериває переживання, які викликані неприємною ситуацією за допомогою логічних висновків і маніпуляцій навіть при наявності доказів на користь протилежного. Особистість створює логічні пояснення своєї або чужої поведінки, вона не може визнати істину через загрозу втрати самоповаги.

2. Заперечення аспектів реальності, реальність не сприймаються, не визнаються особистістю.

3. Особистість прагне уникнути тривоги з переходом на ранні стадії розвитку лібідо. Особистість замінює розв'язання складніших завдань на простіші й доступніші. Використання простіших поведінкових стереотипів зменшує переважання конфліктних ситуацій. Слабкість емоційно-вольового контролю.

Ієрархія Вайланта описує 30 захисних механізмів, об'єднаних у сім рівнів захисту, кожен з яких виконує певні загальні функції, які об'єднують складові захисні механізми в тому, як вони захищають людину від тривоги, відчуття загрози з боку внутрішніх чи зовнішніх джерел або конфліктів. Допоміжною методикою є авторська анкета на прояв захисних механізмів психіки за Дж. Е. Вайлантом, її результати вказані у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Середнє значення результатів авторської анкети на прояв захисних механізмів психіки за Дж. Е. Вайлантом

Захисний механізм психіки	Середнє значення
Проективна ідентифікація	6,9
Розщеплення образу іншого	7
Розщеплення образу власного "Я"	9,7
Аутистична фантазія	11,3
Проекція	8,8
Раціоналізація	9,2
Заперечення	8,1
Всемогутність	7,3
Ідеалізація образу іншого	6,8
Ідеалізація образу власного "Я"	6,6

Продовження таблиці 2.2

Знецінення образу іншого	6,9
--------------------------	-----

Знецінення образу власного“Я”	9,7
Зміщення	8,5
Реактивне утворення	10,4
Дисоціація	7
Витіснення	9,5
Анулювання	8,5
Інтелектуалізація	9,6
Ізоляція афектів	10
Розігрування	7,4
Скарги з відмовою від допомоги	6,2
Пасивна агресія	8,6
Придушення	14,1
Сублімація	11,7
Самостереження	15,3
Самоствердження	14,8
Гумор	15,8
Антиципація	16,9
Альтруїзм	14,9
Афіліація	15,9

Під час обробки результатів ми отримали наступні дані: респонденти найбільше використовують здорові захисні механізми, переважно це афіліація (15,9), альтруїзм (14,9), антиципація (16,9), гумор (15,8), самоствердження (14,8), самостереження (15,3), сублімація (11,7), придушення (14,1). Респонденти також використовують такі нездорові захисні механізми, як аутистична фантазія (11,3) та реактивне утворення (10,4).

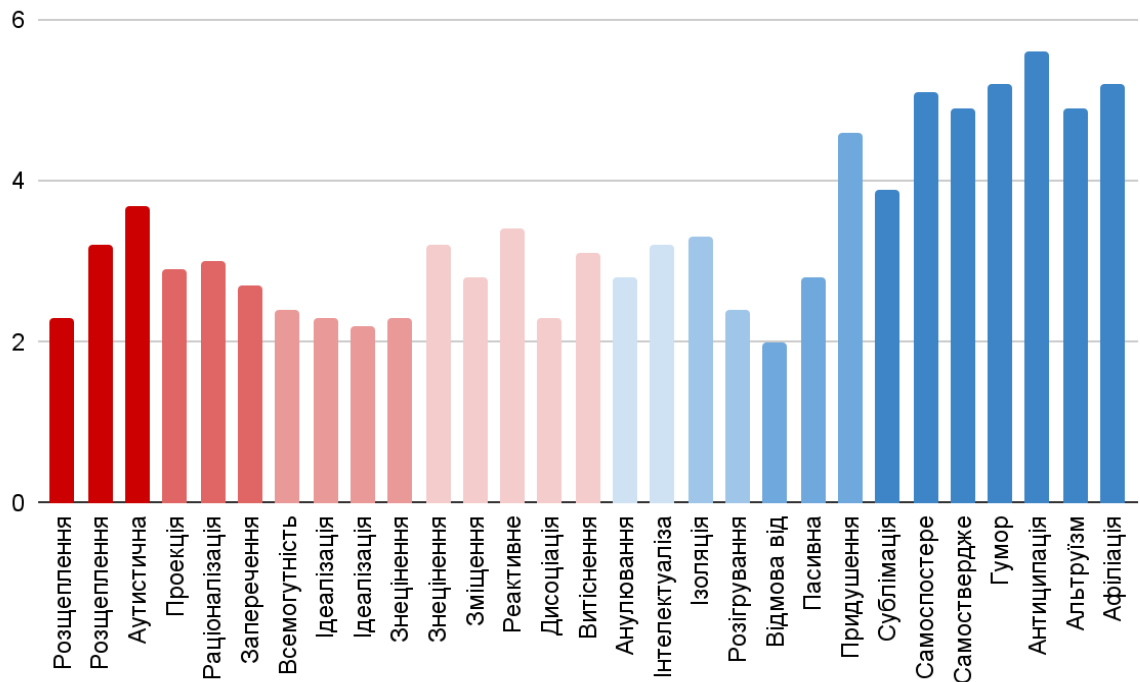


Рисунок 2.2. Результати авторської анкети на прояв захисних механізмів психіки за Дж. Е. Вайлантом

Аналізуючи дані, які ми отримали, можемо стверджувати, що частіше студентська молодь використовує такі захисні механізми психіки, як очікування, гумор, приналежність та самоспостереження. Це свідчить про те, що в стресовій ситуації найчастіше студенту буде притаманно обирати наступне:

1. Пом'якшення емоційних конфліктів, внутрішніх чи зовнішніх стресорів не лише розглядаючи реалістичні альтернативні рішення та передбачаючи емоційні реакції на майбутні проблеми, але й переживаючи майбутній дистрес, подумки об'єднуючи тривожні ідеї та афекти разом. Така репетиція дозволяє людині підготувати кращу адаптивну реакцію на очікуваний конфлікт або стресовий фактор.

2. Підкреслення кумедних чи іронічних аспектів конфлікту або стресу. Гумор знімає напругу навколо конфлікту таким чином, що дозволяє всім брати участь в ньому, а не за рахунок когось одного як у насмішкуватих або уїдливих зауваженнях. Часто в гуморі присутній елемент самоспостереження або правди.

3. Звертання до інших по допомогу або підтримку. Налагоджуючи зв'язок з іншими, людина може висловлюватися, довіритися, відчувати себе менш самотньою чи

ізолюваною. Це може призвести до отримання поради або конкретної допомоги. Довіра призводить до підвищення здатності людини до подолання перешкод, оскільки інша людина надає емоційне схвалення та підтримку. Приналежність не означає намагання покласти на когось відповідальність за вирішення власних проблем, не означає примушувати когось допомагати або безпорадну поведінку для отримання допомоги.

4. Рефлексія над власними думками, почуттями, мотивацією та поведінкою. Людина може дивитися на себе зі сторони, якою її бачать інші в міжособистісних ситуаціях, в результаті краще розуміє реакцію інших на неї.

З метою визначення ефективності міжособистісної комунікації ми використали тест Томаса-Кілмена, результати якого вказані в таблиці 2.3 та методику діагностики міжособистісних відносин Лірі, результати якої вказані у таблиці 2.4

Таблиця 2.3

Значення результатів тесту Томаса-Кілмена у відсотках

Стиль управління конфліктом	Кількість, %
Суперництво	13,5
Співпраця	23,5
Компроміс	24,2
Уникнення	21,6
Пристосування	17,2

Під час обробки результатів ми отримали наступні дані: суперництво використовують 13,5% респондентів, співпраця - 23,5%, компроміс - 24,2%, уникнення - 21,6%, пристосування - 17,2%.

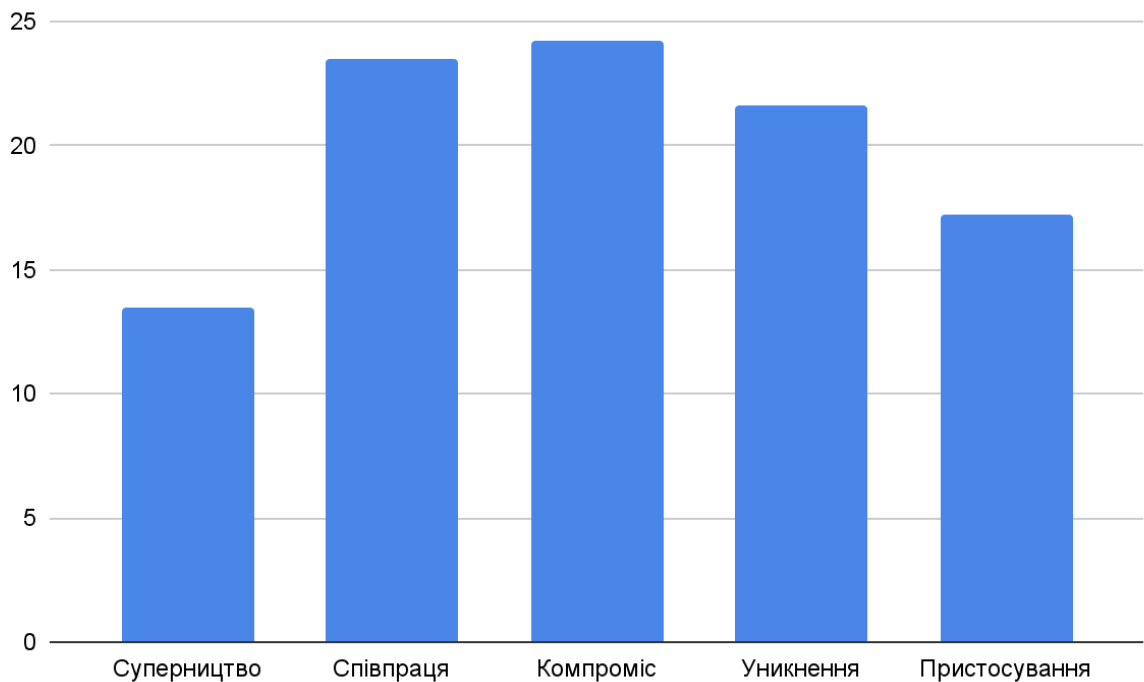


Рис. 2.3. Результати тесту Томаса-Кілмена

Аналізуючи дані, які ми отримали, можемо стверджувати, що частіше студентська молодь використовує такі стилі управління конфліктом, як компроміс та співпраця.

Це свідчить про те, що в ситуації міжособистісного конфлікту найчастіше студенту буде притаманно обирати наступне:

1. Пошук середньої позиції, відмова від деяких своїх інтересів і визнання інтересів інших.
2. Кооперативність та асертивність, задоволення обох сторін, спільні рішення, спільні перспективи, поліпшення взаємин, відкрите обговорення проблем.

Призначення методики діагностики міжособистісних відносин Лірі - дослідження уявлень людини про себе та визначення переважаючого типу відносин з оточуючими людьми. Він допомагає визначити гармонійність особистості або труднощі соціальної адаптації.

Значення результатів методики діагностики міжособистісних відносин Лірі у відсотках

Тип міжособистісних відносин	Кількість, %
Авторитарний	14,2
Егоїстичний	12,1
Агресивний	12,5
Підозрілий	11,4
Підпорядкований	11,9
Залежний	11,1
Доброзичливий	13,4
Альтруїстичний	13,4

Під час обробки результатів ми отримали наступні дані: авторитарний тип міжособистісних відносин мають 14,2% респондентів, егоїстичний - 12,1%, агресивний - 12,5%, підозрілий - 11,4%, підпорядкований - 11,9%, залежний - 11,1%, доброзичливий - 13,4%, альтруїстичний - 13,4%.

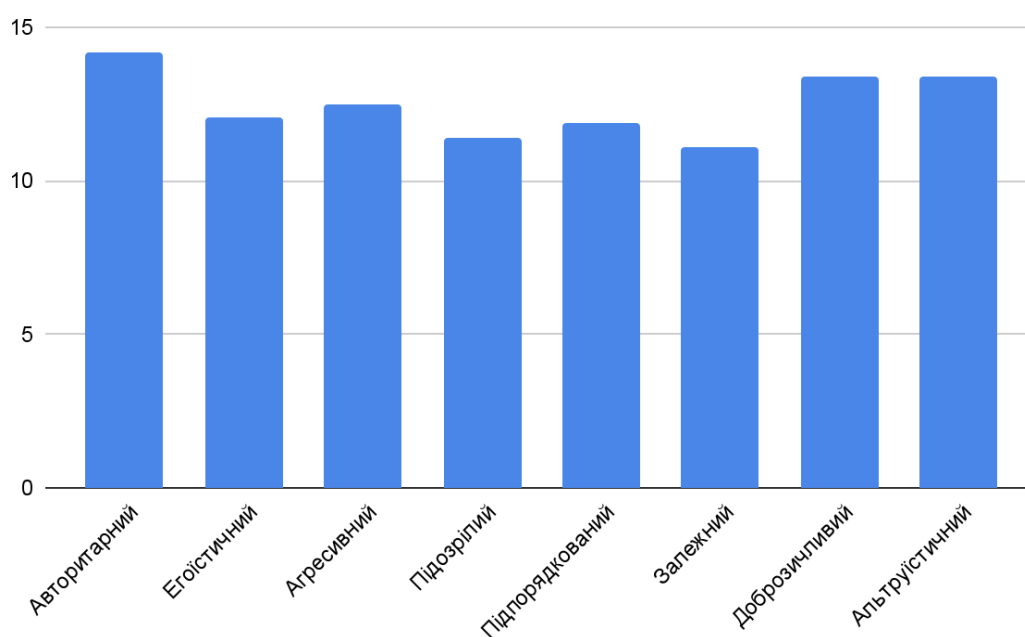


Рис. 2.4. Результати методики діагностики міжособистісних відносин Лірі

2.3 Аналіз результатів дослідження впливу захисних механізмів психіки на ефективність міжособистісної комунікації студентської молоді

Аналіз кореляцій між показниками вираженості захисних механізмів, показниками стилів управління конфліктом та показниками типів міжособистісних відносин допомагає краще зрозуміти структуру взаємозв'язків між ними. Для визначення кореляцій був використаний критерій Спірмена. Це методика, що дозволяє виявити наявність статистичної залежності між двома змінними. Критерій був розроблений Чарльзом Спірменом у 1904 році. Коефіцієнт кореляції змінюється від мінус одиниці до плюс одиниці.

Був визначений взаємозв'язок між захисними механізмами психіки (за індексом життєвого стилю) та стилями управління конфліктом. Результати кореляційного аналізу представлені у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Результати кореляційного аналізу між показниками вираженості захисних механізмів психіки за опитувальником «Індекс способу життя» (LSI) Р. Плутчика, Г. Келлермана та показниками вираженості стилів управління конфліктом за тест Томаса-Кілмена

	Суперництво	Співпраця	Компроміс	Уникнення	Пристосування
Заперечення	0.0281	-0.1067	0.5745	0.0882	-0.3384
Придушення	-0.0997	0.0884	-0.0378	0.1114	0.1115
Регресія	0.0176	0.3060	-0.1253	-0.2134	0.1298
Компенсація	0.2690	-0.0527	-0.1710	-0.1438	0.2281
Проекція	0.1811	0.0309	-0.1450	-0.0510	0.0133
Заміщення	0.2774	-0.1142	-0.1456	-0.1969	0.0733
Інтелектуалізація	-0.1282	-0.3145	0.1351	0.2096	0.1379
Реактивне утворення	0.1319	0.1319	-0.0264	0.2169	-0.2176

Аналізуючи кореляції, було виявлено, що особи, у яких спостерігається більш виражений захисний механізм заперечення, мають більше прагнення до компромісу (0,5745).

Люди, які використовують заперечення як захисний механізм, можуть бути схильні до компромісу як стилю управління конфліктом з кількох причин:

1. Уникнення болю. Люди, які схильні до заперечення, можуть використовувати компроміс як спосіб уникнути болю, який може викликати пряма конфронтація. Замість того, щоб стикатися з важкими емоціями або конфліктами, вони шукають рішення, яке дозволить їм уникнути неприємних переживань.

2. Збереження спокою. Компроміс може допомогти зберегти мир та гармонію у відносинах. Люди, які схильні до заперечення, можуть прагнути компромісу, щоб уникнути конфліктів, які можуть загрожувати їхнім відносинам або відчуттю безпеки.

3. Відсутність впевненості. Заперечення може бути пов'язане невпевненістю. Люди, які не вірять у свою здатність перемогти у конфлікті, можуть схилитися до компромісу як до єдиного доступного їм варіанту.

4. Страх ескалації. Заперечення може призвести до страху ескалації конфлікту. Люди, які схильні до заперечення, можуть боятися, що пряма конфронтація може призвести до насильства або інших негативних наслідків, тому вони обирають компроміс як спосіб запобігти цьому.

За допомогою кореляційного аналізу ми проаналізували зв'язки між показниками вираженості захисних механізмів психіки (за індексом життєвого стилю) та типами міжособистісних відносин. Результати представлені у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Результати кореляційного аналізу між показниками вираженості захисних механізмів психіки за опитувальником «Індекс способу життя» (LSI) Р. Плутчика, Г.

Келлермана та показниками вираженості типів міжособистісних відносин за методикою діагностики міжособистісних відносин Лірі

	Авторитарний	Егоїстичний	Агресивний	Підозрілий	Підпорядкований	Залежний	Доброзичливий	Альтруїстичний
Заперечення	0.3631	0.2563	-0.1942	-0.3578	-0.2436	0.0243	0.0351	0.1071
Придушення	-0.0083	-0.1379	-0.0399	0.0826	0.0906	0.1788	0.4055	0.4024

Продовження таблиці 2.6

Регресія	-0.0058	-0.2493	0.0420	0.3340	0.1602	0.1638	0.0733	0.1613
Компенсація	0.0429	0.0104	0.1065	0.1164	0.1524	0.3588	0.3794	0.0367
Проекція	-0.0089	0.0061	0.4236	0.5216	0.3889	0.0470	-0.0361	-0.2016
Заміщення	0.2478	0.1012	0.3926	0.3486	0.0590	-0.0748	-0.0660	-0.0378
Інтелектуалізація	0.1656	0.0350	0.2550	-0.0942	-0.1234	-0.0948	0.0863	0.0262
Реактивне утворення	0.1093	0.0385	0.1543	0.3952	0.2761	0.1112	0.1216	-0.0896

Аналізуючи кореляції, було виявлено, що особи, у яких спостерігається більш виражений захисний механізм придушення - мають вищий показник доброзичливого (0,4055) та альтруїстичного (0,4024) типу; проекція - мають вищий показник агресивного (0,4236) та підозрілого (0,5216) типу.

Зв'язок між придушенням як захисним механізмом та доброзичливим типом міжособистісних відносин:

1. Страх конфлікту. Люди, які використовують придушення, можуть уникати висловлення негативних емоцій або думок, щоб не провокувати конфлікти. Це може призвести до того, що вони здаються більш приємними та доброзичливими, ніж насправді.

2. Потреба в схваленні. Люди, які використовують придушення, можуть відчувати сильну потребу в схваленні та прийнятті з боку інших. Це може змушувати їх вести себе більш доброзичливо та приємно, щоб сподобатися іншим.

3. Труднощі з близькістю. Придушення може заважати людям досягти справжньої близькості у відносинах. Вони можуть здаватися доброзичливими та дружніми, але насправді уникати емоційної близькості та глибшого зв'язку з іншими.

Кореляція, яка спостерігається між придушенням та альтруїстичним типом міжособистісних відносин може бути пояснена декількома факторами:

1. Контроль емоцій. Люди, які використовують придушення, можуть схилитися до альтруїзму для того, щоб відволіктися від своїх емоцій та зменшити

їхній вплив. Допомагаючи іншим, вони можуть відчувати себе більш корисними та менш емоційно вразливими.

2. Пошук схвалення. Альтруїстична поведінка може бути способом отримати схвалення та відчуття зв'язку з іншими. Допомагаючи іншим, вони можуть відчувати себе більш цінними та прийнятими.

3. Захист від самокритики. Альтруїзм може бути способом захистити себе від самокритики. Зосереджуючись на потребах інших, вони можуть уникати думок про власні недоліки та помилки.

4. Розвиток емпатії. Люди, які використовують придушення, можуть мати труднощі з розумінням емоцій інших. Альтруїстична поведінка може допомогти їм розвинути емпатію, ставлячи себе на місце інших людей та намагаючись зрозуміти їхні почуття.

5. Компенсація за приховані емоції. Альтруїзм може бути способом компенсувати свої приховані емоції. Допомагаючи іншим, вони можуть відчувати себе більш позитивними та щедрими, якщо всередині вони борються з негативними емоціями.

Може бути декілька причин того, чому проекція може призвести до розвитку агресивного типу міжособистісних відносин:

1. Заперечення негативних рис. Коли людина проектує власні негативні риси на іншу людину, вона може заперечувати їх існування в собі. Це може призвести до того, що вона буде звинувачувати іншу людину в тому, чого сама уникає.

2. Почуття гніву та образи. Проекція може викликати гнів і образу, адже людина відчуває, що інша людина володіє неприйнятними якостями, які їй не подобаються. Ці почуття можуть вилитися в агресивну поведінку.

3. Страх бути відкинутим. Люди, які використовують проекцію, часто бояться бути покинутими, якщо інші люди дізнаються про їхні справжні почуття та думки. Цей страх може призвести до того, що вони будуть намагатися контролювати та маніпулювати іншими людьми, щоб уникнути того, що їх покинуть..

4. Відсутність емпатії. Проекція може ускладнювати розуміння почуттів та потреб інших людей. Це може призвести до того, що людина буде ставитися до інших з байдужістю або жорстокістю.

Кореляція між проекцією та підозрілим типом може бути пояснена наступними причинами:

1. Проблеми з довірою. Людям з проекцією важко довіряти іншим, тому що вони схильні бачити в них власні негативні якості. Це може призвести до того, що вони постійно очікують зради або обману, що робить їх підозрілими до інших.

2. Самоздійснюване пророцтво. Якщо людина постійно очікує, що інші люди будуть з нею погано поводитися, вона може несвідомо поводитися так, щоб спровокувати ворожість або агресію з боку інших. Це може підтвердити їхні підозри і зробити їх ще більш підозрілими.

3. Проблеми з емпатією. Люди з проекцією можуть мати проблеми з емпатією, тобто їм важко зрозуміти почуття та думки інших людей. Це може ускладнити їм бачення того, що інші люди не завжди мають злі наміри.

Також у якості допоміжної методики ми склали авторську анкету та визначили зв'язки між показниками вираженості захисних механізмів Вайланта та стилями управління конфліктом. Результати представлені у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Результати кореляційного аналізу між показниками захисних механізмів психіки за авторською анкету на прояв захисних механізмів психіки за Дж. Е. Вайлантом на стилі управління конфліктом за тестом Томаса-Кілмена

	Суперництво	Співпраця	Компроміс	Уникнення	Прийняття
Проективна ідентифікація	0.0435	-0.0162	-0.2957	-0.0222	0.2549
Розщеплення образу іншого	0.1208	0.0895	-0.4885	-0.1840	0.3295
Розщеплення образу власного "Я"	-0.1465	0.1895	-0.2431	-0.0829	0.2611
Аутистична фантазія	-0.2632	0.0047	-0.1257	-0.0320	0.3930
Проекція	0.2296	-0.1249	-0.2477	0.1489	0.0553

Раціоналізація	0.1783	-0.1814	-0.0501	-0.0258	0.0872
----------------	--------	---------	---------	---------	--------

Продовження таблиці 2.7

Заперечення	0.1544	-0.1569	-0.1422	0.1268	-0.0312
Всемогутність	0.0138	-0.1106	0.3037	-0.1127	-0.0629
Ідеалізація образу іншого	0.0149	-0.1149	0.2432	-0.0339	-0.0007
Ідеалізація образу власного "Я"	0.1236	0.1294	-0.0135	-0.1344	-0.0580
Знецінення образу іншого	0.4060	-0.1869	-0.0724	-0.1233	-0.0342
Знецінення образу власного "Я"	-0.0871	-0.2017	-0.2953	0.2196	0.3374
Зміщення	-0.0502	0.0532	-0.1076	0.0816	0.0622
Реактивне утворення	-0.0988	0.0720	-0.0673	0.0588	0.1801
Дисоціація	0.0403	0.0040	-0.2624	-0.1137	0.2507
Витіснення	-0.1648	-0.1174	-0.0792	0.2083	0.1720
Анулювання	0.1356	-0.0399	-0.0009	-0.1033	0.0241
Інтелектуалізація	-0.0213	-0.0964	-0.1167	0.2658	-0.0452
Ізоляція афектів	-0.2030	-0.1469	-0.0461	0.3849	-0.0123
Розігрування	0.1873	0.0095	-0.0938	-0.2644	0.1068
Скарги з відмовою від допомоги	-0.1486	-0.0061	-0.4043	0.0976	0.4567
Пасивна агресія	-0.0582	-0.1097	-0.2818	0.2868	0.2799
Придушення	-0.1199	0.1540	-0.0454	0.1919	0.0301
Сублімація	-0.1500	-0.0109	-0.0386	-0.0169	0.2971
Самоспостереження	-0.1929	-0.006	0.1374	0.1129	0.0719
Самоствердження	-0.0769	0.0861	0.4402	-0.2062	-0.1232
Гумор	-0.3619	-0.0775	0.0893	0.2178	0.2799
Антиципація	-0.2858	-0.0261	0.1236	0.1069	0.1894
Альтруїзм	-0.3068	-0.028	0.0064	-0.1353	0.4521
Афіліація	-0.3419	0.1155	0.1608	0.0751	0.1555

Аналізуючи кореляції, було виявлено, що особи, у яких спостерігається більш виражений захисний механізм розщеплення образу іншого мають менше прагнення до компромісу (-0,4885); знецінення образу іншого - більше прагнення до суперництва (0,4060); скарги з відмовою від допомоги - більше прагнення до пристосування (0,4567) та менше до компромісу (-0,4043); самоствердження - більше прагнення до компромісу (0,4402); альтруїзм - більше прагнення до пристосування (0,4521) під час конфлікту.

Може бути декілька причин того, чому люди, які схильні до розщеплення образу іншого як захисного механізму, можуть уникати компромісу:

1. Чорно-біле мислення. Їм важко бачити людей як складних особистостей, які здатні на компроміс. Вони сприймають світ у категоріях “хороший” і “поганий” і їм важко знайти спільну мову з тими, кого вони вважають “поганями”.

2. Страх втратити контроль. Компроміс може здатися їм загрозою їхньому контролю над ситуацією. Вони можуть боятися, що, поступившись, вони втратять свою “хорошість” або стануть “жертвами”.

3. Відсутність емпатії. Їм може бути важко зрозуміти точку зору інших людей, адже вони сприймають світ через призму власних чорно-білих категорій. Це може ускладнювати їм пошук спільного рішення, яке б задовольняло всіх.

Висока кореляція між знеціненням образу іншого та суперництвом може бути з кількох причин:

1. Захист самооцінки. Люди, які використовують знецінення образу іншого, часто мають низьку самооцінку. Критикуючи або принижуючи інших, вони намагаються підвищити власну цінність на контрасті. У конфліктній ситуації, коли самооцінка знаходиться під загрозою, використання суперництва може бути способом захистити її.

2. Уникнення емоційної вразливості. Знецінення образу іншого може бути способом уникнення емпатії та співпереживання до опонента. Це може бути актуально в ситуаціях, коли конфлікт пов'язаний з емоційно насиченими темами. Люди, які використовують цей захисний механізм, можуть несвідомо намагатися дистанціюватися від емоційного болю, знецінюючи почуття та думки іншої людини.

3. Прагнення до влади та контролю. Люди, які використовують суперництво, часто прагнуть до влади та контролю. Вони можуть використовувати знецінення образу іншого як спосіб підкреслити свою силу та зменшити силу опонента. Це може бути актуальним, коли мова йде про статус, ресурси та вплив.

Кореляція між скаргами з відмовою від допомоги та пристосуванням може бути пояснена декількома факторами:

1. Спосіб уникнути відповідальності за вирішення проблеми. Людям може бути складно прямо висловити свої бажання або потреби, тому вони обирають здатися, щоб не вступати в конфлікт.

2. Відчуття, що думки та почуття не беруться до уваги. Люди можуть сприймати скарги як спосіб бути почутими, навіть якщо це не призводить до змін.

3. Низька самооцінка. Люди, які не вірять у свою здатність впливати на ситуацію, можуть частіше здаватися або скаржитися, замість того, щоб вживати заходів для вирішення проблеми.

Причини, по яким скарги з відмовою від допомоги та компромісом можуть бути несумісними:

1. Відчуття безпорадності. Людині може здаватися, що вона не має контролю над ситуацією, тому вона не вірить, що компроміс може допомогти.

2. Недовіра. Людина може не вірити, що інша сторона конфлікту готова йти на поступки, або що компроміс буде справедливим.

3. Страх втратити контроль. Відмова від своїх позицій може здаватися людині втратою контролю над ситуацією, чого вона прагне уникнути.

4. Фокус на негативі. Її думки можуть бути зосереджені на негативних аспектах конфлікту, що заважає їй шукати позитивні рішення.

Кореляція між використанням самоствердження та компромісом як стилем управління конфліктом можна пояснити кількома причинами:

1. Прагнення до контролю. Люди, які схильні до самоствердження, часто мають потребу в контролі. Вони хочуть відчувати, що самі вирішують свою долю, їм важко віддавати контроль іншим. Компроміс може бути способом зберегти відчуття контролю, адже вони все ще мають певний вплив на результат.

2. Уникнення конфліктів. Хоча самостверджуючі люди можуть здаватися конфліктними, насправді вони часто намагаються уникати конфліктів. Вони знають, що конфлікт може бути неприємним і виснажливим, тому вони готові йти на компроміс, щоб зберегти мир.

3. Пошук прийняттого рішення. Самостверджуючі люди не завжди хочуть виграти конфлікт за всяку ціну. Іноді вони просто хочуть знайти рішення, яке буде прийнятним для всіх сторін. Компроміс може бути способом досягти цієї мети.

Декілька причин, чому альтруїзм та пристосування можуть бути пов'язані:

1. Емпатія. Альтруїстичні люди схильні до емпатії, вони здатні розуміти та поділяти почуття інших. Це може призвести до того, що вони будуть частіше використовувати пристосування, щоб уникнути заподіяння шкоди або дискомфорту.

2. Самопожертва. Альтруїсти готові йти на жертви заради інших. Це може включати поступки своїми інтересами, часом або ресурсами під час конфлікту.

3. Уникнення конфліктів. Альтруїсти можуть прагнути уникати конфліктів та вважають, що це завдає шкоди стосункам. Пристосування може бути способом досягти цієї мети.

4. Пошук гармонії. Альтруїсти можуть цінувати гармонію та співпрацю більше, ніж особисту перемогу. Пристосування може допомогти їм створити мирне та злагожене середовище.

Таблиця 2.8

Результати дослідження впливу захисних механізмів психіки за авторською анкетною на прояв захисних механізмів психіки за Дж. Е. Вайлантом на типи міжособистісних відносин за методикою діагностики міжособистісних відносин Лірі

	Авторитарний	Егоїстичний	Агресивний	Підозрливий	Підпорядкований	Залежний	Доброзичливий	Альтруїстичний
Проективна ідентифікація	-0.1545	-0.0611	-0.0092	0.1196	0.1124	0.1877	-0.0320	-0.005
Розщеплення образу іншого	-0.0976	-0.1367	0.2288	0.3922	0.1826	0.1631	-0.0052	0.1263
Розщеплення образу	-0.1555	-0.2611	0.1852	0.4804	0.3289	0.3479	0.2168	0.1091

власного "Я"								
Аутистична фантазія	-0.2050	-0.2164	0.2912	0.3794	0.4289	0.2041	-0.1449	0.0104

Продовження таблиці 2.8

Проекція	0.0793	0.1325	0.1438	0.2240	0.0735	0.1192	0.0403	-0.2694
Раціоналізація	-0.0037	0.0535	0.1972	0.2422	-0.0649	-0.0260	-0.0242	-0.3149
Заперечення	0.0246	0.2744	0.0388	0.1257	0.0473	0.2166	0.1484	-0.0714
Всемогутність	0.1716	0.3524	-0.0037	-0.0162	-0.1858	0.2518	0.1794	-0.2172
Ідеалізація образу іншого	-0.1010	0.1921	-0.1074	-0.1527	-0.0778	0.2372	0.1626	-0.0172
Ідеалізація образу власного "Я"	0.1666	0.1554	0.1019	0.0123	-0.1730	0.3060	-0.0081	0.0416
Знецінення образу іншого	0.1610	0.3454	0.5313	0.1833	-0.2614	-0.1985	-0.2380	-0.3894
Знецінення образу власного "Я"	-0.3287	-0.3270	0.1665	0.3766	0.4368	0.0049	-0.0495	0.1008
Зміщення	-0.0948	-0.2315	0.1889	0.1794	0.0341	0.0873	0.0312	0.1649
Реактивне утворення	-0.1206	-0.1817	-0.2008	-0.2224	-0.1484	0.1797	0.2660	0.0624
Дисоціація	0.0909	-0.1864	0.2212	0.2645	0.1895	0.3762	0.0693	0.2983
Витіснення	-0.1782	-0.0773	-0.0584	0.2462	0.4330	0.2577	0.0897	0.2538
Анулювання	-0.2119	0.0996	0.0825	0.1901	0.0150	0.2109	-0.0757	-0.1346
Інтелектуалізація	0.0573	0.1740	0.0917	0.0724	0.1093	0.0207	0.0845	0.0946
Ізоляція афектів	0.0475	0.1554	0.2060	0.2206	0.1558	-0.1061	-0.0756	-0.0509
Розігрування	0.0733	-0.0193	0.3175	0.2525	0.0750	0.1845	-0.0603	-0.1399
Скарги з відмовою від допомоги	-0.3202	-0.3865	0.0613	0.3285	0.2993	0.0794	0.0640	0.0537
Пасивна агресія	-0.3622	-0.2234	-0.0221	0.2544	0.4417	0.1201	0.1186	0.0447
Придушення	-0.0764	-0.0068	0.0308	-0.0567	0.1449	-0.0539	0.1842	0.1839
Сублімація	0.0354	-0.0190	-0.1071	-0.1948	-0.0318	0.2475	0.3072	0.2764
Самоспостереження	0.0613	-0.0851	0.0962	0.0620	0.0448	0.0267	0.1053	0.2511

Самоствердження	0.3071	0.1571	-0.0136	-0.1966	-0.2669	-0.1258	0.0084	0.1067
Гумор	-0.1699	-0.2637	0.1625	0.0186	0.1981	-0.1613	-0.0176	0.1423

Продовження таблиці 2.8

Антиципація	-0.0164	-0.1570	0.0943	0.0314	0.0176	0.0415	0.0654	0.1368
Альтруїзм	-0.1310	-0.2475	-0.2088	-0.1441	-0.0632	0.0081	0.1221	0.3913
Афіліація	-0.0136	-0.0579	-0.1852	-0.1189	-0.0671	0.0013	0.2909	0.2154

Аналізуючи кореляції, було виявлено, що особи, у яких спостерігається більш виражений захисний механізм розщеплення образу власного “Я” - мають вищий показник підозрілого (0,4804) типу; аутистична фантазія - вищий підпорядкованого (0,4289) типу; знецінення образу іншого - вищий агресивного (0,5313) типу; знецінення образу власного “Я” - вищий підпорядкованого (0,4368) типу; витіснення - вищий підпорядкованого (0,4330) типу; пасивна агресія - вищий підпорядкованого (0,4417) типу.

Кореляція між розщепленням образу власного Я та підозрілим типом міжособистісних відносин може бути пояснена кількома факторами:

1. Страх близькості. Люди, які використовують розщеплення образу власного Я, часто бояться близькості з іншими, тому що вони бояться, що їхні негативні або болісні частини "Я" будуть розкриті. Цей страх може призвести до того, що вони будуть уникати близьких стосунків або саботувати їх, коли вони все ж таки виникають.

2. Потреба в контролі. Люди з підозрілим типом міжособистісних відносин часто відчувають потребу контролювати інших, щоб захиститися від шкоди. Ця потреба в контролі може призвести до маніпулятивного або домінуючого поведінки, що ще більше відштовхує інших людей.

3. Порушення прихильності. Люди, які використовують розщеплення образу власного Я, часто мали проблеми з прихильністю в ранньому дитинстві. Ці проблеми можуть призвести до того, що вони не довіряють іншим і очікують, що їх покинуть або зрадять.

Кореляція між використанням аутистичної фантазії та підпорядкованого типу міжособистісних стосунків може мати кілька причин:

1. Пошук безпеки та захисту. Люди, які використовують цей захисний механізм, можуть відчувати себе невпевнено та незахищено у світі. Підпорядкований тип може давати їм відчуття безпеки та захисту, оскільки домінуюча людина може брати на себе відповідальність та приймати рішення.

2. Уникнення конфліктів. Люди, які використовують цей захисний механізм, можуть уникати конфліктів, оскільки це може бути для них дуже емоційно виснажливо. Підпорядкований тип може допомогти їм уникнути конфліктів, оскільки вони готові йти на компроміси своїми потребами та бажаннями.

3. Відсутність емоційної близькості. Люди, які використовують цей захисний механізм, можуть мати труднощі з формуванням близьких стосунків. Підпорядкованість може давати їм відчуття близькості, навіть якщо вона не ґрунтується на емоційній глибині.

4. Низька самооцінка. Люди, які використовують цей захисний механізм, можуть мати низьку самооцінку. Підпорядкованість може допомогти їм підвищити самооцінку, оскільки вони відчувають себе цінними для домінуючої людини.

Кореляція між знеціненням образу іншого та агресивним типом міжособистісних відносин може пояснюватися декількома факторами:

1. Низька самооцінка. Люди з низькою самооцінкою часто відчувають себе невпевненими та негідними. Їм може бути важко прийняти свої позитивні якості, тому вони можуть проектувати свої почуття невпевненості на інших, знецінюючи їх.

2. Заздрість. Люди, які відчувають заздрість до інших, можуть використовувати знецінення як спосіб зменшити цю заздрість. Вони можуть критикувати досягнення іншої людини або намагатися змусити її відчувати себе гірше, щоб відчути себе краще.

3. Страх близькості. Люди, які бояться близькості, можуть використовувати знецінення як спосіб захистити себе від емоційної близькості. Вони можуть відштовхувати інших, критикуючи їх, щоб уникнути ризику.

4. Контроль. Люди з агресивним типом міжособистісних відносин часто використовують знецінення як спосіб контролювати інших. Вони можуть критикувати або принижувати інших, щоб змусити їх відчувати себе залежними або менш значущими.

Кореляція між знеціненням образу власного Я та підпорядкованістю може бути пояснена наступними факторами:

1. Низька самооцінка. Люди, які знецінюють себе, часто мають низьку самооцінку. Це може призвести до того, що вони шукатимуть стосунки, в яких вони зможуть відчувати себе захищеними та підтримуваними домінуючою людиною.

2. Страх бути покинутим. Люди, які знецінюють себе, можуть боятися бути покинутими. Це може призвести до того, що вони шукатимуть стосунки, в яких вони зможуть відчувати себе прийнятими та цінними, навіть якщо це означає, що їм доведеться підкоритися домінуючому партнеру.

3. Потреба в контролі. Домінуючі люди часто мають сильну потребу в контролі. Вони можуть використовувати свої стосунки з підпорядкованими людьми, щоб задовольнити цю потребу.

4. Цикл залежності. З часом підпорядковані люди можуть стати залежними від домінуючих людей. Вони можуть відчувати, що не можуть жити без них, або що вони не зможуть впоратися з життям самотійно.

Кореляцію між використанням витіснення та підпорядкованим типом можна пояснити кількома причинами:

1. Страх конфлікту. Люди, які використовують витіснення, часто боятися конфліктів або неприємних емоцій. Вони можуть вважати, що підпорядкування домінуючій людині допоможе їм уникнути цих проблем.

2. Низька самооцінка. Люди з низькою самооцінкою можуть частіше відчувати себе нездатними приймати самотійні рішення або контролювати власне життя. Це може призвести до того, що вони шукатимуть домінуючого партнера, який візьме на себе відповідальність.

3. Залежність. Люди, які використовують витіснення, можуть бути більш схильні до залежності від інших. Вони можуть шукати партнера, який задовольнить їхні емоційні потреби та надасть їм відчуття безпеки.

4. Внутрішній конфлікт. Витіснення може призвести до внутрішнього конфлікту, який людина намагається вирішити через підпорядкування домінуючому партнеру.

Кореляція між використанням пасивної агресії та підпорядкованим типом можна пояснити наступними причинами:

1. Страх конфлікту. Люди, які використовують пасивну агресію, часто бояться прямого конфлікту. Вони можуть відчувати, що їм не дозволено висловлювати свої думки та почуття гніву, або що їм буде соромно або їх покинуть, якщо вони зроблять це. У підпорядкованих стосунках домінуюча людина може створювати атмосферу страху або залякування, що змушує підпорядковану людину використовувати пасивну агресію як єдиний спосіб висловити своє невдоволення.

2. Нездатність до прямого вираження емоцій. Деякі люди, які використовують пасивну агресію, не вміють або не хочуть прямо виражати свої емоції. Вони можуть не розуміти своїх почуттів або не знати, як їх висловити здоровим способом. У підпорядкованих стосунках підпорядкована людина може відчувати, що їй не дозволено висловлювати свої думки та почуття, що змушує її використовувати пасивну агресію як єдиний спосіб висловити себе.

3. Відчуття безпорадності. Люди, які використовують пасивну агресію, часто відчувають себе безсилими або безпорадними. Вони можуть не вірити, що можуть змінити свою ситуацію або що їхні думки та почуття важливі. У підпорядкованих стосунках підпорядкована людина може відчувати, що вона не має контролю над своїм життям, що змушує її використовувати пасивну агресію як спосіб повернути собі відчуття контролю.

4. Маніпуляція та контроль. Деякі люди, які використовують пасивну агресію, використовують її для маніпулювання іншими або для того, щоб отримати те, що вони хочуть. Вони можуть використовувати сарказм, ігнорування або зволікання, щоб змусити інших людей відчувати себе винуватими, зобов'язаними або

змусити їх зробити те, що вони хочуть. У підпорядкованих стосунках домінуюча людина може використовувати свою владу та контроль, щоб змусити підпорядковану людину використовувати пасивну агресію, щоб отримати те, що вона хоче.

2.4 Практичні рекомендації щодо розвитку зрілих захисних механізмів психіки, ефективних стилів управління конфліктом та формування гармонійних типів міжособистісних відносин

За допомогою дослідження було виявлено зв'язок між типами захисних механізмів психіки, стилями управління конфліктом та типами міжособистісних відносин. Ці результати свідчать про те, що рівень зрілості та ефективності захисних механізмів впливає на те, як люди поведуться в конфліктах та будують відносини з іншими.

Рекомендації щодо розвитку зрілих захисних механізмів психіки:

1. Самоусвідомлення: Першим кроком до розвитку зрілих захисних механізмів є усвідомлення того, які механізми ви використовуєте currently. Це можна зробити за допомогою самоаналізу, ведення щоденника або звернення до психолога.

Самоаналіз: Зверніть увагу на те, як ви реагуєте на стресові або емоційно заряджені ситуації. Які думки та емоції у вас виникають? Які дії ви вживаєте?

Ведення щоденника: Записуйте свої думки, почуття та поведінку протягом дня. Це може допомогти вам краще зрозуміти свої емоційні патерни та ідентифікувати захисні механізми, які ви використовуєте.

Звернення до психолога: Психолог може допомогти вам зрозуміти ваші захисні механізми та їх вплив на ваше життя.

2. Розвиток альтернативних стратегій: Коли ви усвідомите свої захисні механізми, ви можете почати розвивати альтернативні, більш здорові стратегії подолання емоційного дискомфорту.

Експресія емоцій: Здорове вираження емоцій, таких як гнів, смуток або страх, може допомогти вам краще їх опрацювати та зменшити потребу в захисних

механізмах. Це може включати в себе такі методи, як розмова з другом або членом сім'ї, ведення щоденника, фізичні вправи або творчі заняття.

Асертивність: Асертивність – це вміння чітко та впевнено висловлювати свої потреби та думки, не шкодячи іншим. Це може допомогти вам встановлювати здорові межі у стосунках та уникати конфліктів.

Емпатія: Розвиток емпатії, або здатності розуміти та співпереживати почуттям інших людей, може допомогти вам краще розуміти їхні мотиви та поведінку, що може призвести до більш конструктивних взаємодій. Це може включати в себе активне слухання, спробу поставити себе на місце іншої людини та уникання осуду.

Релаксаційні техніки: Релаксаційні техніки, такі як глибоке дихання, медитація або йога, можуть допомогти вам зменшити стрес та тривогу, що може призвести до меншої потреби в захисних механізмах.

Здоровий спосіб життя: Здоровий спосіб життя, який включає в себе збалансоване харчування, регулярні фізичні вправи та достатній сон, може допомогти вам покращити своє психічне та емоційне здоров'я, що може призвести до меншої потреби в захисних механізмах.

3. **Звернення за допомогою:** Якщо людині важко самотійно впоратися зі своїми захисними механізмами, необхідно звернутися за допомогою до психолога. Психолог може допомогти зрозуміти захисні механізми, розробити альтернативні стратегії та навчити більш ефективно справлятися з емоційним дискомфортом.

Рекомендації щодо розвитку ефективних стилів управління конфліктом:

1. **Вибір стилю:** Вибір стилю управління конфліктом залежить від конкретної ситуації, особистих характеристик учасників конфлікту та їхніх цілей.

Уникання конфліктів: Не всі конфлікти є шкідливими. Іноді конфліктів можна уникнути, якщо це не шкодить нікому з учасників. Наприклад, якщо ви не згодні з кимось щодо незначного питання, ви можете просто погодитися не погодитися.

Компроміс: Компроміс – це рішення, яке задовольняє потреби всіх учасників конфлікту, але не повністю. Це може бути хорошим варіантом, коли важливо зберегти стосунки або коли жодна сторона не може повністю перемогти.

Співпраця: Співпраця – це процес пошуку рішення, яке вигідне всім учасникам конфлікту. Це може потребувати більше часу та зусиль, але це може призвести до більш стійкого та задовільного рішення.

Суперництво: Суперництво – це спроба перемогти в конфлікті, навіть за рахунок інших. Це може бути доречним у деяких ситуаціях, наприклад, коли ви боретеся за те, що вважаєте важливим. Однак суперництво може пошкодити стосунки та призвести до негативних наслідків.

2. Навички спілкування: Ефективні навички спілкування є важливими для вирішення конфліктів. Це включає в себе:

Активне слухання: Активне слухання – це процес уважного слухання іншої людини, намагаючись зрозуміти її точку зору. Це включає в себе вербальні та невербальні сигнали, такі як підтримування зорового контакту, кивання головою та уникання перебивання.

Ясне та чітке вираження своїх потреб: Важливо чітко та ясно висловлювати свої потреби та думки, щоб інша людина могла їх зрозуміти. Це включає в себе використання "я"-висловлювань, таких як "Я відчуваю себе розчарованим, коли..." або "Я хотів би, щоб ви...".

Повага до іншої людини: Навіть якщо ви не згодні з іншою людиною, важливо поважати її почуття та думки. Це включає в себе уникнення особистих образ, використання шанобливого тону голосу та уникання перебивання.

3. Готовність до компромісу: У багатьох випадках вирішення конфлікту потребує компромісу. Це означає, що ви повинні бути готові йти на певні поступки, щоб задовольнити потреби іншої людини.

4. Звернення за допомогою: Якщо людині важко самостійно вирішити конфлікт, вона може звернутися за допомогою до психолога. Він може допомогти зрозуміти почуття та потреби стосовно конфлікту та розробити стратегії для його вирішення.

Рекомендації щодо формування гармонійних типів міжособистісних відносин:

1. Самоусвідомлення: Першим кроком до формування гармонійних стосунків є самоусвідомлення. Це означає розуміти свої цінності, потреби, думки та почуття.

2. Емпатія: Емпатія – це здатність розуміти та співпереживати почуттям інших людей. Це важливо для формування міцних стосунків, оскільки це дозволяє вам бачити світ з точки зору іншої людини та розуміти її мотиви та поведінку.

3. Ефективна комунікація: Ефективна комунікація є важливою для будь-яких стосунків. Це включає в себе вміння чітко та ясно висловлювати свої думки та почуття, а також уважно слухати іншу людину. Це також включає в себе вміння давати та отримувати зворотний зв'язок конструктивним чином.

4. Повага: Повага до іншої людини є основою будь-яких гармонійних стосунків. Це означає цінувати думки, почуття та потреби іншої людини, навіть якщо ви з ними не згодні.

5. Довіра: Довіра є важливою для будь-яких близьких стосунків. Це означає вірити, що інша людина буде діяти у ваших інтересах і не зрадить вас. Довіра будується з часом, на основі чесності, відкритості та взаємної підтримки.

6. Прощення: Прощення – це процес відпускання гніву та образи, які ви можете відчувати до іншої людини. Це не означає, що ви повинні забути про те, що сталося, або схвалювати дії іншої людини. Це просто означає, що ви відпускаєте негативні емоції, які заважають вам рухатися далі.

7. Зосередження на позитивному: Важливо зосередитися на позитивних аспектах ваших стосунків. Це допоможе вам збудувати міцну основу для ваших стосунків і подолати будь-які труднощі, з якими ви можете зіткнутися.

8. Звернення за допомогою: Якщо людині важко формувати або підтримувати гармонійні стосунки, вона может звернутися за допомогою до терапевта або консультанта. Терапевт може допомогти зрозуміти свої моделі поведінки та розробити здорові стратегії для спілкування та підтримки стосунків.

Висновки до другого розділу

Цей розділ присвячений опису програми індивідуально-психологічного експериментального дослідження та аналізу даних, отриманих після його проведення. Дослідження було спрямоване на вивчення зв'язку між захисними механізмами, стилями управління конфліктами та типами міжособистісних відносин у студентів.

У дослідженні взяли участь 41 студент віком від 18 до 22 років. Їм було запропоновано проходження ряд методик:

1. Опитувальник «Індекс способу життя» (LSI) Р. Плутчик, Г. Келлерман).
2. Авторська анкета на прояв захисних механізмів (за Дж. Е. Вайлантом).
3. Тест Томаса-Кілмена.
4. Методика діагностики міжособистісних відносин Лірі.

Дані були проаналізовані за допомогою критерію Спірмена.

Дослідження показало, що студенти частіше використовують такі захисні механізми, як інтелектуалізація, заперечення та регресія. Вони також частіше використовують компроміс та співпрацю в конфліктах. Існує зв'язок між захисними механізмами, стилями управління конфліктами та типами міжособистісних відносин. Захисні механізми впливають на ефективність міжособистісної комунікації.

ВИСНОВКИ

Було виконано наступні завдання:

1. Розглянули поняття “захисні механізми психіки” та їх класифікацію.
2. Сформували експериментальну базу, підібрали методики для емпіричного дослідження.
3. Провели експеримент щодо зв'язку між різними типами захисних механізмів та ефективністю міжособистісної комунікації студентської молоді.
4. Надали практичні рекомендації щодо підвищення ефективності міжособистісної комунікації людям з різними типами захисних механізмів психіки.

Отже, було здійснено аналіз підходів до розуміння захисних механізмів психіки, ефективності міжособистісної комунікації, стилів управління конфліктом, типів міжособистісних відносин.

А також було проведено емпіричне дослідження впливу захисних механізмів психіки на ефективність міжособистісної комунікації, а саме на стилі управління конфліктом та на типи міжособистісних відносин. У дослідженні брали участь 19 жінок та 22 чоловіка віком від 16 до 35 років (переважна більшість віком від 18 до 22).

За допомогою коефіцієнту кореляції Спірмена було проведено кореляційний аналіз захисних механізмів психіки, стилів управління конфліктом та типів міжособистісних відносин.

Найчастіше студентська молодь використовує такі захисні механізми психіки, як інтелектуалізація, заперечення та регресія. Це свідчить про те, що в стресовій ситуації найчастіше студенту буде притаманно обирати наступне:

1. Особистість перериває переживання, які викликані неприємною ситуацією за допомогою логічних висновків і маніпуляцій навіть при наявності доказів на користь протилежного. Особистість створює логічні пояснення своєї або чужої поведінки, вона не може визнати істину через загрозу втрати самоповаги.
2. Заперечення аспектів реальності, реальність не сприймаються, не визнаються особистістю.

3. Особистість прагне уникнути тривоги з переходом на ранні стадії розвитку лібідо. Особистість замінює розв'язання складніших завдань на простіші й доступніші. Використання простіших поведінкових стереотипів зменшує переважання конфліктних ситуацій. Слабкість емоційно-вольового контролю.

Найчастіше студентська молодь використовує такі стилі управління конфліктом, як компроміс та співпраця. Це свідчить про те, що в ситуації міжособистісного конфлікту найчастіше студенту буде притаманно обирати наступне:

1. Пошук середньої позиції, відмова від деяких своїх інтересів і визнання інтересів інших.

2. Кооперативність та асертивність, задоволення обох сторін, спільні рішення, спільні перспективи, поліпшення взаємин, відкрите обговорення проблем.

Встановлено зв'язок між показниками вираженості захисних механізмів психіки та стилями управління конфліктом. Отримані результати свідчать про те, що тип використовуваного захисного механізму може впливати на те, який стиль управління конфліктом обирає людина. Наприклад, люди, у яких спостерігається більш виражений захисний механізм заперечення, мають більше прагнення до компромісу та менше до пристосування.

Встановлено зв'язок між показниками вираженості захисних механізмів психіки та типами міжособистісних відносин. Отримані результати свідчать про те, що тип використовуваного захисного механізму може впливати на те, який тип міжособистісних відносин характерний для людини. Наприклад, люди, у яких спостерігається більш виражений захисний механізм заперечення, мають вищий показник авторитарного та егоїстичного типу міжособистісних відносин, а також нижчий показник підозрілого та підпорядкованого типу.

Представлені результати емпіричного дослідження показали двосторонній зв'язок між захисними механізмами психіки, стилями поведінки у конфліктах та типами міжособистісної комунікації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрушко Я. С. А-32 Психологічні захисти в структурі професійної ідентичності майбутнього працівника органів внутрішніх справ: монографія / Я. С. Андрушко. – Львів: ЛьвДУВС, 2016. – 276 с.
2. Бессонова А. В., Черната Т. Н.. Аналіз методів розвитку кадрового потенціалу підприємств. Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки, 2021, вип. 6(39). С. 97 - 105.
3. Богач О. В., Кіршо С. М. Механізми психологічного захисту як чинник здоров'язбереження студентів. Вісник Чернівського національного педагогічного університету, 2018 Вип. 152. С. 36 - 39.Б
4. Бочелюк В. Й. Б 86 Юридична психологія. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 336 с.
5. Білоус О. В. Б61 Вікова психологія: Навчальний посібник. – Чернігів: Чернігівський національний педагогічний університет імені Т. Г. Шевченка, 2015. – 108 с.
6. Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки. 2020. Випуск 6. С. 129–133.
7. Головатий М. Ф. Г61 Політична психологія: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. — К. : МАУП, 2006. — 400 с. — Бібліогр.: с. 386–397.
8. Гончаренко Є.. Еволюція механізмів психологічного захисту у студентів-психологів протягом навчання. Психологічні виміри культури, економіки, управління: Науковий журнал. ІХ, 2016. С. 28 - 38.
9. Єльчанінова Т. М., Жванія Т. В., Бабкіна Д. В.. Захисні механізми акцентуйованих особистостей. Вісник ХНПУ імені Г.С. Сковороди, 2020, Вип. 62. С. 123 - 144.
10. Загальна психологія. Семінарські та практичні заняття. — Методичний посібник. — К.: ПП «Дірект Лайн», 2019. — Частина 1. — 72 с.

11. Зливков В. Л., Лукомська С. О., Федан О. В. Психодіагностика особистості у кризових життєвих ситуаціях / В.Л.Зливков, С.О. Лукомська, О.В. Федан. – К.: Педагогічна думка, 2016. – 219 с.
12. Ільницька Л. А. Прояви копінг-поведінки залежно від механізмів психологічного захисту особистості. Габітус, Вип. 50, 2023. С. 80 - 84.
13. Кирпенко Т. М. К 13 Механізми психологічного самозахисту підлітків: монографія / Т. М. Кирпенко, Ю. О. Бохонкова. – Сєверодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. – 176 с.
14. Козирєв М. П. К59 Політична психологія: навч. посібник / М. П. Козирєв. – Львів: ЛьвДУВС, 2018. – 648 с.
15. Кокоріна Ю. Є, Соколова В. Г. Механізми психологічного захисту та їх взаємозв'язок з гендерною ідентичністю у юнацькому віці. Світова наука 10(38), Вип. 2. С. 33 -37.
16. Кокоріна Ю.Є. Емпіричне дослідження прояву психосоматичних реакцій як результату роботи механізмів захисту психіки. Загальна психологія. Історія психології, Вип. 19, 2020. С. 61 -65.
17. Логвінова Д. В, Логвінов О. В. Гумор як стратегія подолання стресу в молоді. Габітус, 2023, Вип. 54. С. 136 - 141.
18. Медична психологія : в 2-х т. Т. 1. Загальна медична психологія / [Г. Я. Пилягіна, О. О. Хаустова, О. С. Чабан та ін.]; за ред. Г. Я. Пилягіної. – Вінниця : Нова Книга, 2020. – 288 с.
19. Меленчук Н. І. Психологічний захист осіб із різним рівнем агресивності. Науковий вісник Херсонського державного університету, 2021. С. 25 - 31.
20. Мелоян А. Е., Севян С. А., Боженко І. Е.. Психологічні особливості впливу захисних механізмів на невротичні потреби в дівчат студентського віку. Теорія і практика сучасної психології, 2019. С. 45 - 49.
21. Михальська Ю. А.. Особливості механізмів психологічного захисту особистості. Проблеми сучасної психології, 2015. Вип. 30. С. 417 - 427.

22. Мітлош А. В., Мудрик А. Б. Стратегії поведінки у конфлікті осіб із залежними формами поведінки. Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2022, Вип. 1. С. 57 - 61.
23. Основи реабілітаційної психології: подолання наслідків кризи. Навчальний посібник. Том 1. – Київ, 2018. – 208 с.
24. Основи реабілітаційної психології: подолання наслідків кризи. Навчальний посібник. Том 2. – Київ, 2018. – 240 с.
25. Пономаренко Я.. Чесність у взаємозв'язках з механізмами психологічного захисту у поліцейських з різним рівнем професійного самоздійснення. Полоністика та українознавство, 2022. С. 123 - 130.
26. Психологія (загальна та вікова). Навчальний посібник. Уклад. Аханова А.В. Луцьк: ПП Іванюк В.П., 2021. 192 с.
27. Психологія діяльності в особливих умовах : словник-довідник / І. І. Приходько та ін. ; за заг. ред. проф. І. І. Приходька. Харків : НА НГУ, 2021. 118 с.
28. Психологія сім'ї: підручник / за ред. В. М. Поліщука. Суми: Університетська книга, 2021. 248 с.
29. Резван О. О. Практикум із психології : навч. посібник / О. О. Резван, Н. С. Моргунова, О. В. Кір'янова ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2019. – 157 с.
30. Саннікова О. П., Оробець М. І. Особливості психологічних захистів осіб, схильних до переживання образи. Всеукраїнська науково-практична конференція, 2022. С. 89 - 96.
31. Смульсон М. Л. Психологічні механізми становлення суб'єктності дорослих у віртуальному просторі: монографія / М. Л. Смульсон, П. П. Дітюк, І. Г. Коваленко-Кобилянська, Д. С. Мещеряков, М. М. Назар [та ін.]; за ред. М. Л. Смульсон. Київ – Львів : Видавець Вікторія Кундельська, 2021. – 180 с.
32. Спортивна наука та здоров'я людини: наукове електронне періодичне видання. – К., 2023. – № 1(9). – 212 с.
33. Срібна О. В.. Психологія. Методичні рекомендації до практичних занять. Кропивницький: ЛА НАУ, 2022. - 28 с .

34. Трофименко А. В., Константинова Ю.В. Конфліктологія та теорія переговорів : навчальний посібник. Маріуполь : МДУ, 2020. – 375 с.
35. Фоміна М.. Механізми психологічного захисту студентів. Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки, 2020. Вип. 6. С. 129 - 133.
36. Швець Д. В., Барко В. І., Бойко-Бузиль Ю. Ю. Психологічні особливості міжособистісної комунікації дільничних офіцерів національної поліції України. Психологічний журнал, Вип.7 (51), 2021. С. 7 - 15.
37. Шевченко В., Оганян А.. Захисні механізми психіки та їх взаємозв'язок з формами агресивної поведінки. Науковий вісник МНУ імені В. О. Сухомлинського. Психологічні науки, 2016. С. 235 - 239.
38. Шерешкова І. І. Основні підходи досліджень психологічного самозахисту особистості від негативного впливу комунікації. Габітус, Вип. 26, 2021. С. 138 - 143.
39. Шиделко А. В.. Науково-теоретичні грані психологічного захисту особистості. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ, 2018. С. 87 - 94.
40. Шулдик, Г. О. Механізми психологічних захистів у студентів / Г.О.Шулдик . Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Психологічні науки», 2017.Випуск 2.Т.2. – С.127-131.
41. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC8555762/>
42. https://cluster43-files.instructure.com/files/2627~30052/download?download_frd=1&verifier=Kx0AmCA6icH2DBsKNTjzcbh2GfjKEat6k0X0fevx

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Респондент №	Вік	Стать	Заперечення	Придушення	Регресія	Компенсація	Проекція	Заміщення	Інтелектуалізація	Реактивне утворення
1	22	Жінка	6	6	12	2	6	9	6	0
2	18	Чоловік	6	5	6	6	4	7	9	0
3	19	Жінка	6	3	10	9	11	9	4	6
4	21	Жінка	6	6	10	6	10	9	6	3
5	20	Жінка	8	8	7	7	5	7	9	1
6	18	Жінка	4	4	6	6	8	4	8	10
7	21	Жінка	6	8	12	7	11	10	9	5
8	21	Жінка	8	6	10	7	5	7	4	2
9	19	Чоловік	7	6	7	9	4	3	6	2
10	19	Жінка	8	6	6	5	4	5	8	3
11	21	Чоловік	6	6	8	4	7	5	8	1
12	18	Жінка	11	7	7	8	7	8	7	4
13	21	Чоловік	5	9	12	10	11	11	7	5
14	21	Чоловік	3	4	3	4	5	2	9	1
15	17	Чоловік	5	8	8	7	7	4	8	5
16	22	Чоловік	11	4	2	3	4	6	8	2
17	20	Чоловік	4	4	7	7	8	7	11	3
18	18	Жінка	10	7	6	3	2	3	8	5
19	16	Жінка	7	7	10	4	9	8	7	5
20	21	Жінка	4	5	9	6	7	3	5	3
21	25	Чоловік	9	7	1	7	5	6	10	0
22	20	Чоловік	4	9	4	7	9	8	10	2
23	22	Чоловік	10	8	2	4	4	6	9	0
24	16	Жінка	10	6	5	4	8	9	11	6
25	21	Чоловік	7	5	4	5	6	9	11	2
26	21	Жінка	7	6	12	9	10	10	11	6
27	21	Чоловік	9	8	6	7	4	7	9	0
28	26	Чоловік	5	5	3	3	10	9	9	4
29	31	Чоловік	7	8	3	4	3	8	10	2
30	19	Жінка	5	5	11	7	10	6	7	4

31	21	Жінка	8	3	9	6	8	9	6	3
32	23	Жінка	9	6	9	5	2	6	11	4

Продовження додатку А

33	25	Чоловік	9	5	2	6	1	3	12	2
34	19	Чоловік	11	10	3	8	9	2	2	4
35	24	Чоловік	4	8	1	2	2	4	9	2
36	30	Жінка	3	9	7	7	7	8	3	2
37	33	Чоловік	9	6	2	4	1	1	9	0
38	31	Чоловік	11	7	8	2	4	4	11	0
39	35	Жінка	8	3	8	3	7	7	5	3
40	24	Чоловік	6	4	7	8	5	8	11	3
41	19	Чоловік	9	10	3	4	10	5	9	5

1. Я відчуваю злість або страх по відношенню до когось без причини, звинувачую іншу людину в тому, що вона хотіла викликати у мене такі почуття.
2. Мої почуття зливаються з почуттями іншої людини, і мені здається, що потреби іншої людини точно такі ж, як і мої.
3. Я не можу відрізнити свої почуття від почуттів іншої людини.
4. Я злось і втрачаю контроль, звинувачую іншу людину в тому, що через неї я втратив контроль.
5. Я відчуваю, що мене хтось спровокував, хоча очевидної провокації немає, я гніваюсь, звинувачую або словесно ображаю.
6. Я сприймаю інших людей та об'єкти "чорно-білими", не можу сформуванати реалістичні погляди, які б врівноважували позитивні та негативні аспекти.
7. Я приписую іншій людині нереалістичні позитивні характеристики, вірю, що людина подбає про мої проблеми, ігнорую необхідність самостійно подбати про власні потреби.
8. Я приписую іншій людині нереалістичні негативні характеристики, захищаю себе від її впливу, навіть якщо ця реакція необгрунтована або перебільшена.
9. Я не усвідомлюю, що хтось може бути ненадійним, кривдником або маніпулятором, не роблю очевидних висновків на основі його поведінки, роблю невірні судження про те, як інші будуть ставитися до цієї людини.
10. Я висловлюю ненависть до когось або чогось і відмовляюся визнавати все, що не підтверджує мою ненависть.
11. У мене бувають періоди, коли я говорю про себе дуже позитивні речі, а бувають періоди, коли я говорю про себе дуже негативні речі, не помічаючи і не вирішуючи протиріччя.
12. Я говорю про себе виключно негативно, ніби в мені немає нічого позитивного.
13. Я висловлюю про себе нереалістичні позитивні якості, а в інший момент бачу в собі лише негативні риси, відкидаю спроби подивитися на речі збалансовано і реалістично.
14. Я виділяю людей або об'єкти з емоційним значенням, яке відповідає моєму власному емоційному стану в даний момент, і будь-яке почуття, яке не збігається з цим, ігнорую або заперечую.
15. Говорячи щось негативне про себе, я відкидаю спроби інших дослідити позитивні або більш збалансовані погляди, і, ще більше переконуюсь у власній нікчемності.
16. Я маю повторювані або серійні сновидіння, в які я занурююся замість реальних соціальних стосунків.
17. Я багато мрію, але це не призводить до планування або дій, просто для власного задоволення.
18. При вирішенні проблем я фантазую про рішення, замість того, щоб планувати прямі, реалістичні та ефективні дії.
19. Я дію пасивно, а пізніше фантазую про напористість або агресивність по відношенню до інших.
20. Я фантазую про те, як виражаю бажання і почуття, які я не виражаю в реальному житті.
21. Коли інші коментують або запитують про мої почуття, дії або наміри, я ухиляюся або відверто заперечую, але згодом я розповідаю про подібні почуття, дії, наміри і в інших.
22. Я соромлю, принижую або звинувачую когось іншого, ігноруючи при цьому свою власну роль.
23. Підозрілість або упереджене ставлення до групи інших людей дозволяє мені не виявляти інтересу до тих самих мотивів або почуттів, залишатися сліпим до них у самому собі.
24. Коли інші ставлять мені запитання, я підозріло ставлюся до справжніх причин або мотивів запитання.
25. Я сприймаю інших як таких, що не заслуговують на довіру, невірних або маніпулюючих, коли для цього немає об'єктивних підстав.
26. Щоб уникнути відповідальності за свої дії або проступки, я виправдовуюся або вказую на внесок інших у проблему, мінімізуючи свою власну роль.

27. Я уникаю почуття провини або сорому, виправдовуючи свої дії або посилаючись на зовнішні причини, які спонукали мене до дії.
28. Я пояснюю свої дії набагато більше, ніж потрібно, виправдовуюсь за власну провину.

Продовження додатку Б

29. Коли мене запитують про мої почуття чи наміри, я уникаю їх визнання, даючи пояснення, яке приховує справжні суб'єктивні причини.
30. При обговоренні чогось неприємного про себе я намагаюся переконати когось іншого в більш позитивному поясненні, брешучи самому собі про правду.
31. Коли я стикаюся з темами, які можуть бути особисто значущими, я заперечую їх важливість і відмовляюся говорити про них далі.
32. Я стверджую, що зробив щось, чого не робив, і можу дратуватися, якщо зіткнуся з будь-якою невідповідністю.
33. Коли йдеться про потенційно тривожні події або досвід, я стверджую, що не маю жодних почуттів щодо цієї теми, хоча це малоімовірно.
34. На запитання про те, що я зробив або відчув, я заперечую свою причетність до цього, не хочу говорити про це або уникаю пояснення свого небажання.
35. Зі мною важко розмовляти, на багато запитань я відповідаю "ні" або "не зовсім" і не деталізую, замість того, щоб дати більш повні відповіді.
36. Я здатен впливати на події або відомих і важливих людей, акцентую на відчутті власної сили чи здібностей, а не на історіях, які підтверджують реальність цих тверджень.
37. Я поводжуся самовпевнено і стверджую, що я можу впоратися з будь-чим, навіть коли стикаюся з проблемами, які насправді не можу контролювати.
38. Я роблю явно неправдиві заяви про свої особливі сили і здібності.
39. Я надмірно та нереалістично сміливий та хоробрий.
40. Я грандіозно описую особисті плани, досягнення або здібності, можливо порівнюючи себе з відомими людьми.
41. Я говорю про те, наскільки важливими є певні люди чи об'єкти, акцентуючи увагу на їхньому іміджі, а не на реальних здібностях чи досягненнях, які могли б зробити цю людину важливою для інших людей.
42. Я розповідаю історії, в яких говорю про іншу людину або об'єкт у позитивному ключі, не наводячи при цьому жодної деталі, яка б це підтверджувала.
43. Стикаючись з проблемами, я вважаю за краще зосереджуватися на позитивних якостях інших людей, на яких я покладаюся, ніби ці якості вирішать всі проблеми.
44. Я багато говорю про позитивні, але поверхневі якості інших людей.
45. Коли я стикаюся з негативними аспектами інших людей, я применшую або ігнорую їх, замінюючи розмовами про позитивний імідж.
46. Коли я стикаюся з негативними аспектами своєї особистості, я применшую або ігнорую їх, замінюючи розмовами про позитивні риси себе.
47. Я багато говорю про свою важливість, акцентуючи увагу на самооцінці, а не на реальних досягненнях, які могли б зробити мене важливим для інших.
48. Я розповідаю історії, в яких інші говорять про мене позитивні речі.
49. Я багато говорю про свої позитивні, але поверхневі якості.
50. При зіткненні з проблемами я вважаю за краще зосереджуватися на власних позитивних якостях, ніби ці якості вирішать проблеми.
51. Коли тема викликає почуття розчарування, сорому або зниження самооцінки, я відмовляюся від неї, знаходячи недоліки, критику або висловлюючи непристойні коментарі.
52. Я знецінюю досягнення або мотиви інших людей, щоб мінімізувати їхню значущість.
53. На прохання обговорити щось про себе, я переключаю увагу на негативні висловлювання про інших, ніби знецінення інших підійме мою самооцінку.
54. Я маю що сказати негативного про багатьох людей або об'єкти.
55. Я роблю саркастичні або уїдливі висловлювання про інших, щоб применшити їхні позитивні якості і відкинути конкуренцію або загрозу, яку вони можуть становити.

56. Я говорю про себе принизливі речі, смішні чи ні.
57. Я роблю необґрунтовані негативні, саркастичні або уїдливі висловлювання про себе.

Продовження додатку Б

58. Я відмовляюся від проблеми, кажучи щось негативне про себе, потім відмовляюся від проблеми, переходячи на іншу тему, і уникаю зосередження на своїх почуттях.
59. Я стурбований реальними або перебільшеними недоліками в собі.
60. Я роблю негативні коментарі про себе, але потім уникаю подальшого обговорення розчарування.
61. Я зосереджуюся на другорядних або не пов'язаних з проблемою питаннях, що відволікає мене від центральної проблеми.
62. Я спрямовую сильні почуття на людину, яка має мало спільного зі мною, але схожа на когось значущого для мене.
63. Я не вирішую проблеми, а переходжу на дотичні теми, які емоційно легше обговорювати, звертаю увагу на когось іншого, хто має справу зі схожою ситуацією.
64. Я висловлюю більше почуттів, спрямованих на побічні деталі або проблеми, ніж на основну суть або наслідки події, можливо, здаючись прискіпливим.
65. Я легко дратуюся через незначні речі, які мене турбують, і маю тенденцію втрачати фокус на головних речах, які потребують уваги.
66. При зіткненні з бажанням, за яке я відчуваю провину, я не визнаю і не висловлюю його, підмінюю протилежне ставлення до бажання, відмовляюся від нього або гніваюсь на все, що пов'язане з ним.
67. Я дуже поступливий, погоджуюся майже з усім, тоді як можна було б очікувати певної незгоди та дискусії.
68. У спілкуванні з людьми, які гніваються або ображають, я співпрацюю з ними, милий і прагну догодити, не висловлюючи негативних почуттів, яких можна було б очікувати.
69. У стосунках я віддаю набагато більше, ніж отримую, але не усвідомлюю дисбалансу.
70. У страхітливих ситуаціях я не виявляю очікуваного страху, а реагую з перебільшеним ентузіазмом або хоробрістю, не визнаючи страху.
71. Я поведжуся або говорю щось нехарактерним способом, що виражає нестримний імпульс, який виходить з-під мого контролю, я здивований цим.
72. Я відчуваю стани фуґи, амнезії, роздвоєння особистості, трансів стани або тимчасову втрату сенсорних або моторних функцій, стаю розгубленим, деперсоналізованим, відстороненим.
73. Я не можу думати або говорити на цю тему, свідомість затьмарюється.
74. У мене виникає головний біль, біль у шлунку або втрата здатності щось робити, які затьмарюють усвідомлення того, що викликало тривогу.
75. Я спілкуюся або захоплююся людьми, які роблять дуже розкуті, драматичні або соціально обурливі речі, які виражають мої власні пригнічені бажання.
76. Я зберігаю неприємні події в розмитому вигляді, маю проблеми з пам'яттю, не можу пригадати конкретні приклади, це включає втрату пам'яті на цілі періоди часу.
77. У моменти, коли тема емоційно навантажена, я забуваю, про що говорю, і, здається, гублюся під час розмови.
78. При обговоренні теми, яка викликає негативні, суперечливі почуття, я віддаю перевагу нечітким висловлюванням, що відображається в дуже розпливчастих, загальних або неточних твердженнях.
79. Я не може згадати певні факти, які зазвичай не забуваються, наприклад, неприємний інцидент, що відображає певні неспокійні почуття щодо теми.
80. Коли виникають почуття або бажання, я деяким чином демонструю їх, але не можу чітко визначити словами конкретне почуття або конкретні ідеї.
81. Коли інша людина намагається уточнити моє твердження, я говорю щось на кшталт "ну, не зовсім", а потім додаю уточнення, які не прояснюють ситуацію, остерігаюся брати на себе

зобов'язання щодо будь-якого твердження, слухач може бути невпевненим у тому, що я маю певну думку.

82. Я спонтанно описую свої дії, за якими слідує дії з протилежним наміром, ніби кожна дія повинна бути врівноважена протилежною дією.

Продовження додатку Б

83. Я говорю сильне твердження на певну тему із застереженням, що те, що я збираюся сказати, може не відповідати дійсності.
84. Я висловлюю свою думку про щось або когось за допомогою протилежних або суперечливих тверджень, наче мені незручно зайняти чітку позицію в той чи інший бік.
85. Коли я зробив те, що призводить до почуття провини або сорому, я роблю акт відшкодування, вибачаюся, зосереджуюся на вчинку, але уникаю почуття провини або сорому.
86. Я ставлю загальні питання, ніби отримання загальної інформації або відповідей від інших прояснить мої власні почуття і проблеми, мої особисті реакції тримаю на відстані.
87. Я розповідаю про свій особистий досвід, роблячи загальні твердження, які здаються точними, але уникаю розкриття особистих почуттів і реакцій.
88. Описи моїх почуттів і реакцій неживі, я пояснюю їх інтелектуально, а не переживаю.
89. Я дистанціююся від власних почуттів, говорячи про себе в другій або третій особі, так, ніби я говорю про когось іншого.
90. Я зосереджуючись на особистих проблемах або переживаннях, узагальнюю або говорю про речі логічним або науковим способом, віддаляючи свої почуття і переживання від себе.
91. Я стверджую, що не відчуваю конкретних почуттів, яких можна було б очікувати, хоча я усвідомлюю, що повинен щось відчувати.
92. Я говорю відсторонено, ніби я не відчуваю тих почуттів, які повинні були б у мене бути.
93. Я описую деталі як позитивного, так і тривожного або травматичного досвіду, але не демонструю супутніх емоцій у тоні голосу, виразі обличчя або тілесній експресії.
94. Я говорю так, ніби емоційно відсторонено від того, що я говорю про себе або свій досвід.
95. Я описую події з великою кількістю деталей, але без згадки про будь-які супутні почуття.
96. Я легко виходжу з себе.
97. У відповідь на міжособистісне розчарування або незгоду я схильний діяти імпульсивно, без роздумів або врахування негативних наслідків
98. Я не можу висловити свою думку, але дію неконтрольовано, щоб отримати або зробити щось, що мені хочеться, ігноруючи обмеження.
99. Я вдаюся до неконтрольованої поведінки як втечі від неприємних почуттів.
100. Я виражаю почуття, бажання або імпульси в поведінці та в словах, без попереднього обдумування.
101. Я скаржуся на те, що інші насправді не дбають про мене або погіршують мої проблеми, навіть коли є чіткі докази того, що інші намагалися допомогти.
102. Я перераховую безліч питань і проблем, але, не займаюся їх вирішенням, лише скаржуся.
103. Я перебільшую свої скарги на життєві проблеми або соматичні симптоми, роблячи їх гіршими або більш значущими, ніж вони є насправді.
104. Я скаржуся на життєві проблеми так, ніби кожна з них є нерозв'язною, і систематично відкидаю пропозиції інших щодо способів їх вирішення.
105. Коли я піднімаю проблему для обговорення, інші намагаються вирішити її, але я переключаюся на іншу проблему, тим самим відкидаючи, а не залучаючи інших до запропонованих пропозицій.
106. Я не можу висловитися адекватно, знаходжу непрямі, дратівливі способи продемонструвати свою незгоду з впливом інших, наприклад мовчання.
107. Я не можу відстоювати свої інтереси і дозволяю, щоб зі мною траплялися погані речі, яким можна було б запобігти, беру на себе роль "мученика".
108. Хоча зовні я згідливий або поступливий, я зволікаю і відмовляюся робити щось вчасно або так, як мене просять, навіть коли це було б легко зробити.
109. Коли я злюсь на когось із близьких, я зганяю злість на собі, замість того, щоб висловити її.

110. У мене є "камінь на душі" або образа, і я, знаходжу причини, щоб відчувати несправедливе ставлення до себе, навіть якщо це не так.

111. Коли переді мною складна ситуація, яку я не можу контролювати, я можу прийняти це, відклавши негативні почуття, щоб впоратися з тим, що необхідно зробити.

Продовження додатку Б

112. Коли я відчуваю бажання, реалізація якого може призвести до поганих наслідків, я можу свідомо вирішити відкласти це бажання в сторону і не діяти.

113. Коли я відчуваю обмеження або проблему, я визнаю і приймаю її.

114. Займаючись чимось емоційно важливим, якщо його перериває щось більш нагальне, я роблю перерву, але пізніше повертаюся і закінчую те, що відклав.

115. Я відкладаю розгляд своїх почуттів, щоб зайнятися справами, які потрібно зробити негайно, почуття не заважають і не відволікають мене, оскільки я може приділити їм належну увагу пізніше.

116. Я трансформую емоційні конфлікти або нездійснені бажання з інших сфер життя, допомагаючи формувати творчу діяльність або продукт.

117. Я спрямовую почуття або незадоволеність у творчу або художню діяльність.

118. Займаючись творчою діяльністю, я отримую задоволення від самого процесу творення, не кажучи вже про задоволення від кінцевого продукту.

119. Я займаюся спортом або іншими видами фізичної активності, які є бадьорим виходом для будь-яких застарілих розчарувань

120. Я займаюся своєю звичайною діяльністю, але з меншими зусиллями, з більшими досягненнями і з більшим задоволенням, ніж це зазвичай вимагається або приносить.

121. Розмовляючи з кимось на особистісно забарвлену тему, я демонструю точне уявлення про себе і можу бачити, як я виглядаю з точки зору іншої людини.

122. Я роздумую над особистим досвідом і досліджую емоційні реакції, що дозволяє мені пристосовуватися до обмежень і компромісів.

123. Я використовую розуміння своїх реакцій, щоб полегшити розуміння точок зору або суб'єктивного досвіду інших людей.

124. Я досліджую власні мотиви та обмеження, щоб прийняти більш повноцінне рішення.

125. Я переживаю тривожні почуття, встановлюю зв'язок між подіями і почуттями та розвиваю розуміння, змінюючи своє ставлення до минулого і до подібних ситуацій у сьогодні.

126. Я використовую свої таланти і чарівність, щоб сподобатися іншій людині, не відчуваючи сорому чи провини в разі невдачі.

127. Я вживаю заходи для задоволення своїх потреб, звертаюся по допомогу.

128. Коли хтось поводить себе невіжливо, зневажливо або принизливо по відношенню до мене, я можу постояти за себе.

129. Я не погоджуюся з іншими і висловлюю свою думку без надмірної ворожості, знецінення чи маніпулювання іншими.

130. Я висловлюю свої думки, бажання або почуття чітко і безпосередньо, без гальмування або надмірності.

131. Я кумедно або іронічно коментую незручні ситуації, щоб розрядити їх.

132. Я роблю гумористичні зауваження про себе або інших, не кажучи негативних, образливих або принизливих речей.

133. Я використовую гумор щодо ситуації, щоб пом'якшити негативні почуття, які виникають.

134. Я розряджаю складну ситуацію з іншими, жартуючи, зосереджуючись на важливому моменті, який всі можуть визнати, не ставлячи нікого в невігідне становище, сприяючи співпраці.

135. Я розкриваю щось про себе в самопринизливій, іронічній або кумедній формі, щоб розрядити напругу.

136. Я уявляю себе в цій ситуації, щоб краще підготуватися і менше тривожитися.

137. Я заздалегідь обдумую мої результати і емоційно готуюся до них.

138. Я намагаюся заздалегідь усвідомлювати емоційні виклики і планувати ресурси, які допоможуть і заспокоять мене в новій ситуації.

139. Я емоційно готую себе до стресових ситуацій, щоб впоратися з ними.

140. Я уявляю як можуть відреагувати інші, плануючи, як впоратися з ними.

141. Я допомагаю іншим людям, які стикаються з проблемою, з якою вони не можуть впоратися наодинці, якщо проблема має особистий сенс для мене, пов'язаний з аналогічним досвідом.

Продовження додатку Б

142. Допомога іншим людям, які страждають, приносить мені особисту користь, я беру участь в організаціях або групах, які допомагають іншим людям, надаю допомогу іншим, що приносить мені задоволення.

143. Я реагую на складну або небезпечну ситуацію для когось іншого, захищаючи іншу людину.

144. Я допомагаю іншим людям впоратися з проблемою чи ситуацією.

145. Я використовую свій особистий досвід подолання труднощів, щоб надихати і мотивувати інших людей.

146. Коли я звертаюся до когось за допомогою чи порадою з особистою проблемою, я не очікую, що інший потурбується про неї, а радше допоможе знайти рішення, яке я втілю у життя.

147. При конфлікті або зовнішньому стресі приналежність до осіб або організацій відіграє важливу емоційну роль у подоланні.

148. Я вчуся у процесі спілкування.

149. Я довіряю комусь, емоційно значущий обмін думками покращує навички подолання ситуації або прямо допомагає, це виходить за рамки того, що я міг би зробити самостійно.

150. Під час подолання емоційно складних ситуацій, я повідомляю, що розмова з іншими допомагає мені обдумати, як найкраще впоратися з проблемою.

ДОДАТОК В

Респондент №	Вік	Стать	Суперництво	Співпраця	Компроміс	Уникнення	Пристосування
1	22	Жінка	2	9	6	6	7
2	18	Чоловік	4	6	7	5	8
3	19	Жінка	11	7	8	1	3
4	21	Жінка	1	7	7	8	7
5	20	Жінка	5	9	6	6	4
6	18	Жінка	5	8	7	5	5
7	21	Жінка	4	7	5	6	8
8	21	Жінка	5	9	6	4	6
9	19	Чоловік	7	9	8	4	5
10	19	Жінка	4	7	8	7	4
11	21	Чоловік	2	7	9	6	6
12	18	Жінка	8	6	8	7	1
13	21	Чоловік	2	5	7	9	7
14	21	Чоловік	5	5	5	8	7
15	17	Чоловік	3	8	5	7	7
16	22	Чоловік	3	6	9	8	4
17	20	Чоловік	2	8	8	8	4
18	18	Жінка	0	7	8	9	6
19	16	Жінка	5	10	7	6	2
20	21	Жінка	0	6	7	8	9
21	25	Чоловік	4	5	5	8	8
22	20	Чоловік	3	7	7	5	8
23	22	Чоловік	1	9	8	6	6
24	16	Жінка	9	7	7	7	0
25	21	Чоловік	3	5	8	3	6
26	21	Жінка	3	6	8	5	8
27	21	Чоловік	6	3	11	6	4
28	26	Чоловік	7	5	8	8	2
29	31	Чоловік	6	5	6	5	8
30	19	Жінка	4	11	3	6	6
31	21	Жінка	5	5	8	6	6

32	23	Жінка	0	9	9	9	3
33	25	Чоловік	2	6	8	8	6

Продовження додатку В

34	19	Чоловік	5	7	8	7	3
35	24	Чоловік	3	10	5	9	3
36	30	Жінка	7	8	6	3	6
37	33	Чоловік	1	6	10	6	7
38	31	Чоловік	5	6	11	4	4
39	35	Жінка	6	10	8	5	1
40	24	Чоловік	8	3	4	8	7
41	19	Чоловік	2	5	9	9	5

ДОДАТОК Г

Респондент №	Вік	Стать	Авторитарний	Егоїстичний	Агресивний	Підозрілий	Підпорядкований	Залежний	Доброчливий	Альтруїстичний
1	22	Жінка	7	3	8	15	11	9	5	13
2	18	Чоловік	5	8	12	9	10	7	8	11
3	19	Жінка	14	12	9	10	4	7	10	7
4	21	Жінка	8	6	8	8	12	5	8	10
5	20	Жінка	10	7	7	3	5	4	8	12
6	18	Жінка	7	4	9	10	11	10	9	11
7	21	Жінка	7	4	8	10	14	10	11	14
8	21	Жінка	12	8	6	7	7	9	9	12
9	19	Чоловік	3	4	8	4	5	7	9	6
10	19	Жінка	11	10	7	2	9	8	8	9
11	21	Чоловік	6	7	9	9	7	6	8	6
12	18	Жінка	14	12	8	6	6	6	8	4
13	21	Чоловік	4	7	10	14	14	13	12	12
14	21	Чоловік	5	9	9	6	9	4	7	5
15	17	Чоловік	12	9	7	13	15	15	16	15
16	22	Чоловік	11	12	4	3	7	7	10	10
17	20	Чоловік	14	12	12	12	11	10	10	4
18	18	Жінка	6	5	5	10	9	11	11	11
19	16	Жінка	11	6	11	8	7	6	7	7
20	21	Жінка	3	5	9	12	9	6	4	9
21	25	Чоловік	8	5	9	4	10	10	9	10
22	20	Чоловік	7	5	10	9	9	7	12	11
23	22	Чоловік	11	7	7	4	5	9	9	9
24	16	Жінка	13	11	13	9	7	4	6	7
25	21	Чоловік	11	15	12	9	5	9	4	7
26	21	Жінка	11	4	10	12	11	7	10	9
27	21	Чоловік	16	12	11	10	4	11	11	9
28	26	Чоловік	11	9	11	10	8	3	3	2
29	31	Чоловік	9	10	9	7	3	5	9	11
30	19	Жінка	5	7	5	2	4	10	9	5
31	21	Жінка	7	8	4	6	8	4	9	5

32	23	Жінка	12	7	5	2	4	6	10	12
33	25	Чоловік	8	7	7	5	10	7	9	8

Продовження додатку Г

34	19	Чоловік	7	10	7	7	14	11	11	12
35	24	Чоловік	5	6	3	5	6	6	11	10
36	30	Жінка	12	8	6	6	7	5	10	7
37	33	Чоловік	12	7	6	5	5	5	9	10
38	31	Чоловік	11	7	7	4	5	6	11	12
39	35	Жінка	12	10	10	7	7	6	7	8
40	24	Чоловік	9	7	7	4	4	5	9	9
41	19	Чоловік	10	9	10	10	7	3	6	4