

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

« ____ » _____ 2024 р

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ЗДОБУВАЧА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ «БАКАЛАВР»

Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки

Спеціальність 053 «Психологія»

Освітньо-професійна програма «Практична психологія»

**Тема: «Віртуальне спілкування як засіб побудови людиною
міжособистісних відносин»**

Виконавець: здобувач групи ПП-426 Соловей Ганна Анатоліївна

Керівник: доктор педагогічних наук, професор Рахманов Віталій Олегович

Нормоконтролер: _____ Тамара МИХЕСВА

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

Соловей Ганни Анатоліївни

1. Тема кваліфікаційної роботи «Віртуальне спілкування як засіб побудови людиною міжособистісних відносин» 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 62 сторінки, з них обсяг основного тексту 41 сторінка, список використаних джерел нараховує 35 позицій.

4. Зміст пояснювальної записки: Вступ; Розділ 1. Теоретичне дослідження віртуального спілкування як засобу побудови міжособистісних взаємовідносин між людьми; Висновки до першого розділу; Розділ 2. Емпіричне дослідження спілкування та міжособистісних взаємовідносин між людьми; Висновки до другого розділу; Висновки; Список використаних джерел та літератури; Додатки.

5. Перелік обов'язкового графічного (ілюстративного матеріалу): таблиці, 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	13.02.2024
3	Написання основної частини. Перше читання керівника	25.03.2024	25.03.2024
4	Написання вступу, висновків. Уточнення плану кваліфікаційної роботи	22.04.2024	26.04.2024
5	Оформлення роботи. Подання керівникові	01.05.2024	05.05.2024
6	Попередній захист кваліфікаційної роботи	20.05.2024	20.05.2024
7	Опрацювання зауважень і виправлення недоліків	25.05.2024	26.05.2024
8	Подання остаточного варіанта на кафедру для перевірки на академічну доброчесність	27.05.2024	27.05.2024
9	Рецензування кваліфікаційної роботи	05.06.2024	
10	Захист кваліфікаційної роботи	10.06.2024	

7. Дата видачі завдання: «__» _____ 2024р.

Керівник кваліфікаційної роботи _____ Віталій РАХМАНОВ

Завдання прийняв до виконання _____ Ганна СОЛОВЕЙ

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Віртуальне спілкування як засіб побудови людиною міжособистісних відносин»: 62 сторінки, 35 використаних джерел та літератури, 2 додатки.

Об'єкт дослідження – міжособистісні стосунки під час віртуального спілкування.

Предмет – умови віртуального спілкування як засіб побудови міжособистісних стосунків.

Мета дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні та емпіричному дослідженні міжособистісних стосунків під час віртуального спілкування.

У кваліфікаційній роботі розкрито поняття та особливості віртуального спілкування, зокрема його роль в підтримці та побудові міжособистісних взаємовідносин між людьми. Описано емпіричне дослідження міжособистісних стосунків під час віртуального спілкування.

Практичне значення роботи полягає в можливості їх використання у подальшій розробці профілактичних та корекційних програм побудови спілкування в інтернет-просторі.

МІЖОСОБИСТІСНІ ВІДНОСИНИ, ВІРТУАЛЬНЕ СПІЛКУВАННЯ,
СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ, СПІЛКУВАННЯ В ІНТЕРНЕТІ

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВІРТУАЛЬНОГО СПІЛКУВАННЯ ЯК ЗАСОБУ ПОБУДОВИ МІЖОСОБИСТІСНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН МІЖ ЛЮДЬМИ	9
1.1. Поняття віртуального спілкування як засобу побудови міжособистісних відносин між людьми.....	9
1.2. Особливості спілкування у віртуальному просторі.....	16
Висновки до першого розділу.....	22
РОЗДІЛ II ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СПІЛКУВАННЯ ТА МІЖОСОБИСТІСНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН МІЖ ЛЮДЬМИ.....	24
2.1. Вибір методів дослідження та обґрунтування вибраних методик щодо побудови міжособистісних взаємовідносин між людьми.....	24
2.2. Результати емпіричного дослідження щодо побудови міжособистісних взаємовідносин між людьми	28
2.3. Практичні рекомендації щодо покращення спілкування та взаємовідносин між людьми.....	
Висновки до другого розділу	36
ВИСНОВКИ.....	37
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	41
ДОДАТКИ	45

ВСТУП

Актуальність. Віртуальне спілкування в мережі інтернет постає актуальною проблемою ХХІ століття, адже на зміну звичних тілесних образів прийшли ніки та електронні пошти.

В сучасній психології немає однозначного тлумачення щодо теми спілкування та взаємодії. Саме тому поняття спілкування розглядалася багатьма вченими, котрі досліджували її через призму обміну думками, переживаннями та почуттями. Деякі вчені розглядали поняття спілкування як прояв діяльності, інші як прояв специфічних ігор та взаємодій між людьми. Бачення даного феномену розглядалося тільки зважаючи на методологічну підготовку дослідника.

В загальному вигляді віртуальне спілкування – це обмін думками почуттями основним засобом передачі котрих є мережа інтернет. Саме інтернет може впливати на образ людини в мережі, способи взаємодії в мережі.

Взаємовідносини формуються на фоні симпатії та антипатії, котрі в свою чергу можуть розвиватися в процесі спільної діяльності чи спілкування.

Таким чином, не дивлячись на часову перспективу дослідженням спілкування люди займалися та продовжують займатися протягом тривалого часу. Форми та види спілкування тільки набувають своїх змін як наслідок розвитку комунікацій, котрі предявляє майбутнє суспільства.

Спілкування вважається необхідною умовою для виживання існування особи, формування соціальних установок особистості та її самосвідомості, встановлення життєвих цілей та світосприйняття, а також визначення моральних норм та соціально-психологічного досвіду. Таким чином, можна стверджувати, що якість соціального життя людини значно залежить від характеру її спілкування та взаємодії з іншими людьми [8].

Завдяки Інтернету та соціальним мережам, люди можуть спілкуватися між собою навіть на великі відстані. Віртуальне спілкування дозволяє людям взаємодіяти, обмінюватися ідеями та почуттями, розвивати нові знайомства та підтримувати старі. Спілкування в онлайн-середовищі може бути особливо

корисним для тих, хто не має можливості зустрітися з іншими людьми особисто, наприклад, у зв'язку з географічною віддаленістю. Таким чином, вплив віртуального спілкування на соціальну взаємодію та розвиток міжособистісних відносин є актуальною темою для більш детального вивчення.

Мета роботи полягає у теоретичному та емпіричному дослідженні міжособистісних стосунків під час віртуального спілкування та практичному використанні набутих результатів в роботі практичного психолога.

Відповідно до мети було сформовано наступні **завдання**:

1. Здійснити теоретичний аналіз вітчизняної та зарубіжної наукової з проблеми міжособистісного та віртуального спілкування.
2. Визначити методичну базу та провести емпіричне дослідження особливостей спілкування у віртуальному просторі.
3. Розробити практичні рекомендації щодо покращення міжособистісних стосунків під час віртуального спілкування.

Об'єкт дослідження: міжособистісні стосунки під час віртуального спілкування.

Предмет дослідження: умови віртуального спілкування як засіб побудови міжособистісних стосунків.

Методи дослідження:

- теоретичні: аналіз літератури, класифікація, систематизація, порівняння й узагальнення отриманих результатів, порівняння експериментальних даних дослідження, формування висновків;
- емпіричні: спостереження, опитування, тестування;
- методи статистично-математичної обробки даних.

Для реалізації поставлених завдань було використано ряд психодіагностичних методик:

- Методика на визначення рівня інтернет-залежності К. Янг.
- Методика на визначення спрямованості спілкування С. Л. Братченка.
- Методика на визначення рівня комунікабельності В. Ряховського.
- Методика на визначення бар'єрів у спілкуванні В. Бойко.

Наукова новизна та теоретична значущість роботи полягає в тому, що уточнено та розширено знання про міжособистісні стосунки під час віртуального спілкування.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості їх використання у подальшій розробці профілактичних та корекційних програм побудови спілкування у віртуальному-просторі.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу; двох розділів; висновків до кожного розділу; загальних висновків; списку використаних джерел, що налічує 35 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВІРТУАЛЬНОГО СПІЛКУВАННЯ ЯК ЗАСОБУ ПОБУДОВИ МІЖОСОБИСТІСНИХ ВЗАЄМВІДНОСИН МІЖ ЛЮДЬМИ

1.1. Поняття віртуального спілкування як засобу побудови міжособистісних відносин між людьми

Спілкування дуже важливий елемент в житті кожної людини. Спілкування дає можливість створення товариства людей, налагодженню соціальної взаємодії, поведінки та норм поведінки.

Протягом життя кожна особистість спілкується та контактує з різними людьми. Потреба людини у спілкуванні дає можливість взаємодіяти в процесі навчання, спільної діяльності, вирішенні певних особистих проблем. Саме тому вся історія людства розглядається як історія взаємодії та спілкування людей. Поняття спілкування в психології розглядається через призму багатьох значень:

1. Спілкування як обмін думками, емоціями, переживаннями;
2. Спілкування як одна із форм діяльності;
3. Спілкування як соціальна форма інформаційного зв'язку між особами;
4. Як взаємодія стосунків між суб'єктами, котрий має діалогічний характер.

Окремим підходом до дослідження спілкування можна проаналізувати через призму: діяльнісного, ігрового та прикладного підходу [9].

- Діяльнісний характер спілкування виражається у предметно-практичній спрямованості, змістовності, творчості, коли змін зазнає оточуюча суб'єктна діяльність. За результатом даного підходу спілкування необхідно розглядати як особливості внутрішнього потенціалу особистості, а саме: мотивів, інтересів, потреб.

- Ігровий підхід до поняття спілкування розглядається через призму ігрової та неігрової взаємодії двох людей. Неігрове спілкування відрізняється

однозначністю, відкритістю та щирістю. Ігрове спілкування відрізняється неправдеподібністю, де особливу роль набувають посередники спілкування. Ігрове спілкування характеризується неправдивістю, ввічливістю, відвертістю, правдивістю. В ігровому спілкуванні дуже часто використовуються трансакції – це такі комунікативні одиниці, які консолідують учасників спілкування.

- Прикладний підхід до спілкування об'єднує універсальні прийоми в систему практик. За антропологічному підходу тіло та його динаміка може розглядатися як своєрідна мова спілкування, що може візуалізувати внутрішній стан суб'єктів.

За тлумаченням термінологічного психологічного словника виділяють декілька визначень відносно поняття спілкування [10].

1. Спілкування - це процес взаємодії між людьми, що включає обмін інформацією, діями та досягнення взаєморозуміння.

2. Спілкування - це взаємодія двох або більше осіб з метою узгодження та об'єднання зусиль для покращення відносин та досягнення загального результату.

Спілкування є одним з ключових соціальних явищ, необхідних для того, щоб людина могла розкрити свою сутність. Будучи соціальними створіннями, люди взаємодіють одне з одним у середовищі своїх співрозмовників, які є носіями різноманітного досвіду. Спілкування дає можливість обмінюватися інформацією (знаннями, відомостями, методами діяльності). Воно може охоплювати різноманітні аспекти людського життя і діяльності. У більшості випадків спілкування відбувається під час передачі знань і досвіду, внаслідок чого формуються нові навички та виробляються спільні дії.

Таким чином, спілкування – це універсальний вид людського буття, який був породжений і підтримується різноманітними формами стосунків у людей.

Багатьма підходами та дослідниками спілкування тлумачиться як обмін інформацією та емоційним впливом на співрозмовника. У спілкуванні виділяють такі аспекти:

- 1) Зміст
- 2) Ціль

3) Засоби

Зміст спілкування – це певне інформаційне повідомлення, що передається від однієї особи до іншої в процесі індивідуальних контактів.

Мета спілкування – це те, задля чого породжується цей процес. Засоби – це способи кодування, передачі, обробки та декодування даних.

Існує різноманітність видів спілкування, яка визначається змістом, цілями та засобами. Наприклад, в залежності від змісту можна виділити такі види як:

- матеріальне (обмін продуктами діяльності),
- когнітивне (обмін знаннями),
- кондиційне (обмін психічними та фізіологічними станами),
- мотиваційне (обмін цілями, потребами)
- діяльнісне (обмін діями, вміннями, навичками) [1].

За твердження вітчизняної дослідниці М. Логунової спілкування - це складний процес встановлення та розвитку контактів між людьми, який виникає під час їх спільної діяльності. Цей процес включає обмін інформацією, сприйняття та розуміння іншого. Взаємодія двох суб'єктів через знакові засоби виникає з потреб у спільній дії та спрямована на зміни стану та поведінки партнера [11].

У другій половині ХХ століття проблема спілкування у вітчизняній психології починає виділятися в окремий напрям. Узагальнюючи тлумачено, що спілкування є процесом встановлення контакту між людьми, котрий може породжуватися потребами спільної діяльності і містить обмін інформацією, створення тактик взаємодії, сприйняття та розуміння здібностей та почуттів іншого та самого себе.

За змістом спілкування може бути: матеріальним, когнітивним, кондиційним, мотиваційним та діяльнісним.

- Матеріальне спілкування – це обмін предметами чи певними продуктами діяльності. При матеріальній меті діяльності спілкування здійснюється обмін продуктами діяльності, котрі можуть задовільнити певну потребу.

- Когнітивне – обмін знаннями (навчальний процес, творчий гурток, репетиторство.)

- Кондиційне - спілкування використовується як обмін певними психічними станами та фізіологічними станами. Наприклад, пожалітися на начальство чи цілеспрямовано зіпсувати стан партнеру.

- Мотиваційне спілкування – обмін цілями, потребами та інтересами між учасниками спілкування. Дане спілкування спрямовано на передачу іншому певних установок або готовності діяти певним шляхом.

За метою спілкування поділяють на біологічні та соціальне:

- Біологічне потрібно для задоволення певних біологічних потреб (виживання, отримання їжі.)

- Соціальне – задоволення певних соціальних потреб (отримання визнання, потреба у соціальних контактах.)

Основними компонентами спілкування є:

- Особи які спілкуються;
- Засоби спілкування;
- Потреба, мотивація та мета спілкування;
- Засоби взаємодії та взаємовпливу;
- Результати спілкування;

З погляду спілкування як соціального явища, то воно охоплює всі сфери суспільного буття та діяльності людей, а також характеризується як параметрами так і формами в залежності від контингенту учасників, тривалості взаємовідносин, ступеня опосередкування.

Без спілкування людина, не може розвиватися як особистість, як суб'єкт діяльності, а також як індивідуальність. Спілкування задовольняє потребу у контакті з іншими людьми. Зміст та форми спілкування впливають на розвиток тих якостей індивіда, які потребуються у взаємодії [12].

У зв'язку з розвитком технологій у ХХ ст. комп'ютерні технології дали можливість оволодіти ще одним засобом спілкування- віртуальним спілкуванням. Це спілкування з віртуальним співрозмовником у віртуальному просторі за допомогою електронних засобів.

Отже, на зміну звичній моделі спілкування суб`єкт-суб`єкт, з`являється істотно нова формула: суб`єкт – комп`ютер-суб`єкт.

Інтернет сприяє розвитку особистості і включений у процес спілкування навіть тоді, коли в реальному житті людина може мати певні бар`єри для спілкування.

Незважаючи на це спілкування в інтернеті має певні особливості [13]:

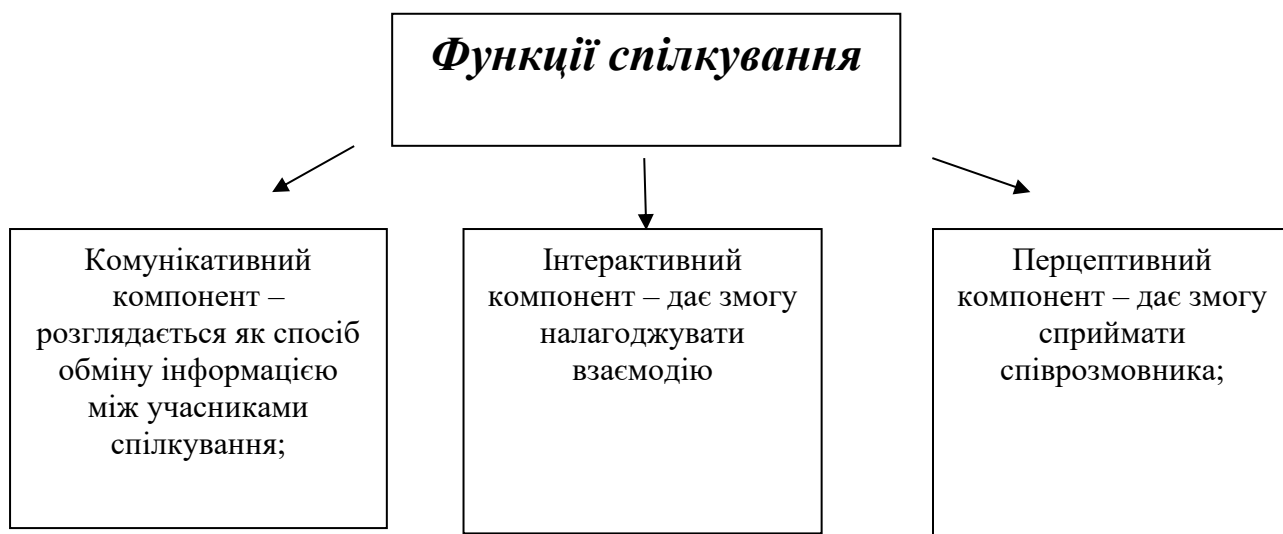
- Спілкування може бути анонімним.
- Невербальні засоби спілкування вже не відіграють тієї ролі, яку мали під час реального спілкування. Відокремленість учасників спілкування може призводити до того, що істинні причини та почуття спілкування можуть бути приховані.

- Спілкуючись в інтернеті людина створює образ, котрий буде вигідний співрозмовнику;

- Спілкуючись в інтернеті людина може проявляти себе та власне «Я», а також вкладати в нього певні барви.

Спілкування за своєю структурою має трьох компонентну структуру:

Функції які виконує спілкування в інтернеті розглядають через призму основних функцій (виконання, здійснення) – ролі, які воно виконує у процесі буття людини [2].



Поняття спілкування не може існувати відокремлено від поняття міжособистісних стосунків та взаємовідносин. В науковій літературі міжособистісні стосунки – це взаємозв'язки, що складаються в реальному житті між індивідами. Інакше кажучи, це реальні стосунки реальних людей по спілкуванню. Міжособистісні стосунки – це особливий вид ставлення людини один до одного, який дає можливість безпосереднього одночасного ставлення, що ґрунтується на симпатії та антипатії.

Людські відносини базуються на взаємодії принаймні двох осіб та своєю природою залежать від психологічних особливостей учасників. Комунікація виконує роль зв'язуючого елемента у суспільстві, що сприяє об'єднанню і розвитку індивідів, і може розглядатися як окрема реальність (реальність взаємовідносин).

Взаємовідносини між особами існують для сприяння різноманітних форм взаємодій між людьми. Таким чином, комунікація між людьми проявляється у різних уявленнях через позитивне або негативне ставлення однієї особи до іншої.

З лексичної точки зору термін «відносини» - вживається коли мають на увазі деякий зв'язок між об'єктами чи явищами. Поняття стосунки можна використовувати, коли вони мають на увазі зв'язок між суб'єктами в процесі спілкування.

Ще в давнину Аристотель виділив власне бачення для відображення певного способу буття людини та пізнання нею навколишнього світу.

Наразі спеціалісти в галузі психології концентрують увагу на понятті суб'єктно-суб'єктний зв'язок, котрим властива взаємність та мінливість. Особливою характеристикою міжособистісних зв'язків є активність з обох боків. Саме тому відносини реалізуються через поняття взаємодії [6].

Поняття взаємовідносини можна розглянути через наступні види категорій:

1. Афективна складова – емоційне відношення до суб'єкта спілкування та взаємодії;
2. Гностичну – когнітиву (інформаційну);
3. Поведінкову – регулятивну складову реальної взаємодії людей.

Афективна складова може відображати емоційні стани, котрі виникають в процесі взаємодії.

Когнітивна складова – включає всі психічні процеси, пов'язані з пізнанням навколишнього світу та самого себе.

Поведінкова складова – зовнішні прояви під час взаємодії, що засновані на симпатії чи антипатії.

Загалом взаємовідносини можна поділити на дві окремі групи:

- Позитивного спрямування (ті, що зближують людей).
- Негативного спрямування (котрі розділяють та роз'єднують людей.)

Відносини можуть формуватися в процесі взаємодії людини зі світом, в процесі практики набуття людиною життєвого досвіда та встановлення міжособистісних стосунків.

Міжособистісні стосунки – це взаємозв'язки між людьми та окремими людьми, які виявляються в характері і способах взаємних впливів на людей та один одного у процесів різної діяльності, зокрема спілкування, переживаються та оцінюються ними.

Міжособистісні стосунки мають широке поле впливу та застосування в різноманітних галузях людської діяльності. Основним регулятором неповторності стосунків є привабливість однієї людини відносно іншої.

Саме тому стан задоволеності чи незадоволеності відносно стосунків є одним із критерієм задоволеності стосунками двох людей. Привабливість складається з почуттів симпатії та притягання. Якщо симпатія та антипатія – це переживання задоволеності чи незадоволеності від контакту.

Відчуття привабливості чи непривабливості з часом спілкування може набувати характеру стали зв'язків між людьми та будувати прихильність чи антипатію між людьми. Іноді прагнення бути близьким з людиною може стати навіть потребою. Саме в такому випадку можна говорити про певний тип міжособистісних стосунків: приятних, дружніх, товариських, подружніх [14].

Під час спілкування основним механізмом взаємовпливу в міжособистісних стосунків виступає механізм подібності. Саме подібність сприяє зближенню,

об'єднанні інтересів, ціннісних орієнтацій – відбувається процес уподібнення членів певної групи. Механізмами взаємовпливу є імітація, навіювання, конформність, переконання.

Імітація – не спрямований вплив, що не має спеціальної цілі, але має кінцевий результат. На основі імітації пізніше формується відображення людини поведінки інших людей. Імітація – є основою розвитку – навіювання, конформності, переконання [3].

Навіювання – усвідомлюваний процес, котрий ґрунтується на некритичному наслідуванні певних правил та зразків поведінки інших людей.

Конформність – у порівнянні з навіюванням є свідомим механізмом зміни оцінок, установо, поведінко під впливом групи. Це виражається у свідомій зміні ціннісних орієнтацій особи, прийнятті певних групових норм та очікувань, ролі котрої очікує група.

З поширенням Інтернету як засобу масового спілкування стало зрозуміло, що універсальність та сама ідея спілкування не є застосовними у всіх випадках та ситуаціях, але повинні постійно переглядатися в контексті сучасності. Як зазначає О. М. Немеш, Інтернет є мультікластерним засобом масової комунікації, що означає наявність різноманітних способів спілкування. Інтернет змінює традиційну модель масових комунікацій "джерело - повідомлення - одержувач", іноді залишаючи її в класичному вигляді, а в інших випадках формуючи зовсім нові комбінації [15].

Тож доцільно розглянути, чим відрізняється віртуальне спілкування в мережі від реальної взаємодії.

1.2. Особливості спілкування у віртуальному просторі

Інтернет – це одне із найбільших втілень сучасності, котре немає аналогів в історії. Він може бути розглянутий, як фрактальний наратив, який може працювати через комунікативну макроструктуру рухів, що створюються через інтеракції, клацання, натиски, клікання та взаємодії між собі подібними.

Особливістю саме інтернет-інтерацій є те, що в процесі спілкування може змінюватися її мета та сам об'єкт [16].

Тотальне проникнення віртуального світу в життя людини створює основний принцип логіки віртуальної реальності – заміщення реальних речей і вчинків на образи чи симуляції. Вчений вважає, що термін «віртуальна реальність», завдяки тому, заміну реального життя можна спостерігати майже у всіх сферах життя сучасної людини.

На думку Малімона В. І. віртуальна реальність є штучною і не допоможе людині подолати стан самотності [17].

Особливою характеристикою віртуальної комунікації є специфічні особливості комунікативного середовища. До основних характеристик даного комунікаційного середовища можна віднести:

- Анонімність комунікації в інтернет-просторі. Даний аспект є основою інтернет-конфліктів, а також невідконтрольованістю соціальним інститутам. Побудова множинного «Я» в інтернеті» можливість операцій з ролями.
- Реальність у віртуальній реальності створюється за допомогою само презентації;
- Віртуальний простір як засіб комунікації дає можливість вибирати адресата повідомлення, а також набувати певних норм під час взаємодії у інтернет-спільноті.
- Обмеженість у сенсорному досвіді та тілесному представленні об'єкта спілкування;
- Актуальність – віртуальна реальність існує тільки тут і зараз.
- Автономність – у віртуальній реальності існують свої правила та норми спілкування;
- Невидимість – іноді учасником спілкування може виступати особа, яка схожа за особливостями та комунікативними показниками з бажаний об'єктом спілкування.

Малімон В. І. виділяє також наступні особливості:

- можливість одночасного спілкування великої кількості людей, що знаходяться в різних частинах світу, і, отже, живуть у різних культурах;
- неможливість використання більшої частини невербальних засобів комунікації і самопрезентації;
- збіднення емоційного компонента спілкування;
- анонімність і зниження психологічного ризику в процесі спілкування;
- зміна формальних атрибутів, приводять до вироблення нових форм і стилів взаємодії та виникнення своєрідного Інтернет-етикету [17].

1.3. Віртуальне спілкування як чинник підтримки та побудови міжособистісних взаємовідносин між людьми

Двадцять перше століття принесло людству нові технології та віру в глобалізацію багатьох сфер людського буття. Завдяки об'єднанні та передачі інформації спілкування стало більш швидким та зручним. Так як колом спілкування в інтернеті є група, то спілкування та взаємовідносини можна розглядати через призму понять соціальної психології [18].

В соціальній психології розрізняють два типи відносин: суспільні та міжособистісні.

Суспільні відносини розглядаються саме соціологією. Вони мають безособистий характер. І набувають своїх значень цілий ряд: соціальний, політичний, ідеологічний. Все це є сукупністю та системою суспільних відносин. Їхня специфіка в тому, що у них не просто «зустрічаються» індивіди, а «зустрічаються» як індивіди та представники певних соціальних груп (клас, професія, політична партія). Дані відносини будуються на основі взаємодії певних осіб, а на основі певного положення.

Практично у всіх групових діях учасники виступають, як представники двох якостей: виконавці безособової соціальної ролі і як неповторної людської особистості. Саме міжособистісні взаємовідносини дають для розуміння таке поняття як «міжособистісна роль», котра вводиться для фіксації людини в певному

положення у людські системи групових зв'язків на основі набору певних психологічних та індивідуальних характеристик особистості.

Міжособистісні відносини є чинником психологічного клімату. Найважливіша характеристика міжособистісних взаємовідносин – це емоційна основа.

Саме емоційну основу і почали досліджувати для розуміння певних феноменів в психології. У міжособистісних відносинах цьому дали назву атракція [19]. Атракція – процес формування привабливості якоїсь людини для того, хто її сприймає. Кінцевим продуктом атракції є ставлення до її предмета.

Атракцію можна розглядати як компонент особливої соціальної установки, а саме емоційного ставлення до іншої людини, у котрої переважає емоційний компонент, коли інших оцінюється в категоріях афективних оцінок.

Дослідження атракції має головним чином присвячення та з'ясуванню тих чи інших чинників, котрі дають позитивні емоції та відносини між людьми. Вивчається питання про роль схожості характеристик суб'єкта і об'єкта сприйняття в процесі спілкування та формування атракції. В більшості випадків для розвитку атракції важливими характеристиками є (почуття близькості, частота зустрічей та ін.).

Для інформаційного суспільства на даному етапі розвитку виникає все більше моделей поведінки. В основному поведінка та взаємодія людей в інтернет-просторі більш розкута через дистанціювання людини один від одної. Комунікативний простір для користувача став значно розширений, а також виробляються окремі специфічні соціальні ролі. За допомогою нових розвинутих технологій в галузі ЗМІ людина вивела виробництво інформації на істотно новий рівень, котрий не був доступний раніше.

Мережа інтернет, як засіб комунікації змінилася, а також змінилися особливості в отриманні, переробці та передачі інформації.

У XXI столітті людина стикається з проблемою інформаційного поля, котри постало актуальним у зв'язку з виконанням дуже великої кількості соціальних ролей та взаємодії з їх учасниками [4].

Сутність віртуального спілкування та взаємодії є у тому, що користувач може отримувати інформацію за допомогою сенсорних датчиків та комп'ютера і, так само, змінювати власний образ. Люди під час взаємодії у інтернет просторі можуть сформувати власний образ, удосконалювати її програмою чи фантомних персонажем.

Особлива привабливість інтернет-реальності є те, що засоби інтернету в тому, що він надає соціального статусу співрозмовнику. В інтернет-товаристві образ співрозмовника може формуватися завдяки тесту та голосу. Таким чином, тілесна взаємодія відсутня. Таким чином, фізичне непередставлення учасників комунікації є потенційною можливістю відтермінованої реакції на нього становлять головні особливості специфічної взаємодії всередині інтернет-спільноти.

З одного боку, партнери завдяки цьому можуть демонструвати більш розкату та невимушену поведінку, а з іншою учасники взаємодії можуть відчувати безкарність та відсутність відповідальності за власні вчинки та взаємодію.

Для інтернету характерне формування внутрішньої культури, що виявляється в наявності певних цінностей та правил та норм поведінки прийнятих у групі. Крім того, кожна окрема група має власні самобутні правила, які можуть породжувати стереотипність у поведінці [5].

Глобальність масштабної віртуальної взаємодії дає можливість виникненню персональної анонімної форми спілкування. Соціальні зв'язки в мережі більш знеособлені та швидкоплинні. Контакт для взаємодії легко встановлюється та легко переривається. Учаснику взаємодії постійно необхідно бути включеним у життєдіяльність мережевого співтовариства, а також він повинен підтримувати вміння вибудовувати складні комунікативні форми. Складністю мережевого спілкування є тільки у відсутності додаткового супроводу: жестів, міміки, інтонації.

Взаємодія організована в веб-спільнотах та мережі інтернет має величезні можливості. В мережі інтернет можна здійснювати інтерактивне спілкування учасників, котре буде необмежене географією чи часовими та просторовими

рамками. Учасники можуть спілкуватися в рамках розваг, обміном оперативної інформацією, просування певних проектів. Дана форма налагодження контактів дає змогу формувати групи окремих людей, користувачів груп, організацій.

В інтернеті найбільше представлена взаємодія людей незнайомих між собою. Спонуванням для такого спілкування є спроба реалізації в просторі віртуальної реальності через засоби власної репрезентації реальності.

Не менш поширеною формою спілкування є форма взаємодії між користувачами, коли вони не приховують себе. Таке спілкування мало чим відрізняється від особистого листування. Засобами електронної комунікації та взаємодії є – електронна пошта, візуальні додатки, месенджери, соціальні мережі та ін. При цьому, на думку Я. А. Деркаченко в мережі завжди існує ризик маніпулятивного впливу [29]. Також варто пам'ятати про можливість формування залежності від соціальних мереж та месенджерів [30].

Взаємодія в інтернеті - це спосіб спілкування молоді в онлайні, що має низку переваг і постійно удосконалюється завдяки зусиллям програмістів. Цей вид спілкування призначений для економії часу, розширення кола друзів-спільноти, розширення географії спілкування та, іноді, для уникнення небажаних обговорень і запитань. Взаємодія в онлайні стає більш ефективною та продуктивною в спільнотах і групах, що існують у мережі, оскільки учасники мають спільні теми для обговорення. Проблеми, які можуть виникати при віртуальному спілкуванні, можуть стати важливими для учасників, наприклад, у разі потреби виходу з розмови, вони можуть використовувати смайлики для транслювання своїх емоцій [20].

Тож ми згодні з думкою І. І. Козинець, що віртуальне спілкування має як певні переваги, так і свої недоліки. Для подолання психологічних труднощів у комунікації дослідники рекомендують розширити спектр використовуваних засобів взаємодії. Це може включати введення фотографій, звуків, відеороликів та предметів з оточуючого середовища, що відображають культурний контекст. Також важливо доповнити комунікацію картинками та чітко описати правила взаємодії. Для покращення спілкування можна впровадити в роботу спільноти

різноманітні віртуальні неформальні заходи, такі як «віртуальна вечірка», загальна фонотека улюбленої музики учасників або створення особистих та колективних фотоальбомів.

Взаємодія в інтернеті може відтворювати реальні форми та елементи спілкування, тоді як у реальний світ можуть входити аспекти віртуального спілкування. Моделювання відносин через віртуальні інструменти може бути корисним для покращення комунікації в реальному житті. Майбутні дослідження можуть досліджувати конкретні форми віртуального спілкування з метою підвищення його комунікативних можливостей [21].

Висновки до першого розділу

Спілкування в XXI столітті є досить актуальною темою психологічного дослідження особливо при наявності особливо специфічних засобів комунікації таких як: інтернет та комп'ютера. На зміну суб'єкт-суб'єктним відносинам прийшли суб'єкт-комп'ютер-суб'єктна форму спілкування. З'явилося нове поняття віртуальне спілкування та інтернет-простір.

За твердженням М. Логунової спілкування – це складний процес встановлення та розвитку контактів між людьми, який виникає під час їх спільної діяльності. Цей процес включає обмін інформацією, сприйняття та розуміння іншого. Взаємодія двох суб'єктів через знакові засоби виникає з потреб у спільній дії та спрямована на зміни стану та поведінки партнера.

На формування та ефективність спілкування важливе значення має близькість та афективний компонент спілкування. Чим суб'єктивне відчуття близькості сильніше у партнерів по спілкування, тим краще будуть розвиватися їх взаємовідносини.

З позиції ролі та діяльнісного підходу, метою спілкування може бути наявність мети у спільній діяльності (навчанні, праці) чи мати на меті розважальну мету. Окремим блоком можна розглядати спілкування як кондиційну функцію,

коли спілкування носить на меті отримання відчуття полегшення від певного «сбросу» емоційного навантаження за допомогою спілкування.

Віртуальне спілкування може бути важливим засобом побудови міжособистісних взаємовідносин між людьми, особливо в умовах сучасного світу, коли комунікація через інтернет стає все більш поширеною. Це дозволяє людям залишатися в контакті навіть на відстані, обмінюватися ідеями, враженнями та думками без прив'язки до географічного місця.

Віртуальне спілкування також може допомогти людям знаходити спільні мови, вирішувати конфлікти та розвивати свою сприйнятливність до інших точок зору. Це важливо для створення позитивного клімату в спілкуванні та підтримки здорових міжособистісних відносин.

Зокрема, соціальні мережі, месенджери, відеозв'язок, віртуальні асистенти, додатки та інші засоби віртуального зв'язку можуть стати універсальними посередниками у спілкуванні між людьми, надавати корисну інформацію та підтримку у вирішенні різноманітних питань.

Проте, не слід нехтувати і недоліками віртуальної взаємодії. Створення бажаного образу або спроба подолати самотність може лише погіршити ситуацію, як зазначав В. І. Малімон. Також існують ризики маніпулятивного впливу та формування залежності від віртуального спілкування.

Таким чином, спілкування як окремий вид людської діяльності має свою актуальність навіть у наш час, а наявність віртуального спілкування тільки покращує його роль та дає змогу дослідити окремі його аспекти обмеживши вплив невербальних методів спілкування.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СПІЛКУВАННЯ ТА МІЖОСОБИСТІСНИХ ВЗАЄМВІДНОСИН МІЖ ЛЮДЬМИ

2.1. Вибір методів дослідження та обґрунтування вибраних методик щодо побудови міжособистісних взаємовідносин між людьми

Для дослідження особливостей міжособистісних взаємовідносин було запропоновано провести дослідження студентського колективу. Для дослідження взаємовідносин було вибрано чотири методики.

Першою діагностичною методикою була вибрана методика «Спрямованість особистості в спілкуванні» С. Л. Братченка [25] для дослідження даного феномену. Стиль спілкування це певна стійка форма поведінки особи в комунікативних проявах, котра вступає у взаємодію. Наприклад у взаємовідносинах на роботі, ролі батька, керівника чи навіть студента.

Опитувальник містить 20 питань та 6 відповідей. В даних відповідях подані певні життєві ситуації. Респонденту необхідно вибрати одну із вибраної відповіді, саме ту яка йому найбільше подобається. При цьому у респондента є можливість дописати й свою.

За дослідженнями С.Л. Братченком існує 6 шкал спрямованості особистості в спілкування:

1. Діалогічний стиль - характеризує рівноправне, етичне міжособистісне спілкування. Головна увага приділяється взаєморозумінню, підтримці довірливої атмосфери та повазі до думки. Даний стиль взаємодії дає можливість для саморозкриття, творчого розвитку і встановленню дружніх, партнерських взаємовідносин. Це найбільш ефективний стиль спілкування.

2. Авторитарна спрямованість людини – співрозмовник надає перевагу домінуванню при розмові для підпорядкуванні іншій особі своїм поглядам. Присутнє нехтування чужими словами, діям, небажаннями йти на поступки відносно інших людей.

3. Маніпулятивний стиль. Для нього притаманне використання розмови та людини у власних цілях. Співрозмовник використовується як засіб досягнення певної цілі: щоб дізнатися певну інформацію, домогтись певних цілей.

Конформна особистість – коли людина готова найчастіше відкинути власні погляди, цілі та цінності в угоду партнеру по спілкуванню. З усім погоджується не виявляє ініціативи та зацікавленості.

4. Альтероцентричний стиль комунікації. Відбувається повна відмова від своєї точки зору на користь іншого. Для людини головне краще зрозуміти цілі співрозмовника, навіть забуваючи про власні. Повна зацікавленість чужими думками та діями.

Іденферентна спрямованість – повне ігнорування особистістю спілкування. Воно знецінюється і виштовхується від уваги людини.

Ключ до методики:

№ твердження	№ відповідей					
	1	2	3	4	5	6
1	АЛ	АВ	И	К	М	
2	К	АВ	М	И	АЛ	
3	АЛ	К	М	И	АВ	
4	М	И	К	АВ	АЛ	
5	И	М	АВ	К	АЛ	
6	АВ	АЛ	М	И	К	
7	АЛ	К	И	АВ	М	
8	М	К	АВ	АЛ	И	
9	И	АВ	АЛ	М	К	
10	К	М	АЛ	И	АВ	
11	АВ	И	К	М	АЛ	
12	К	М	И	АЛ	АВ	
13	АЛ	М	И	АВ	К	
14	К	И	АЛ	М	АВ	
15	М	И	К	АВ	АЛ	

16	И	К	М	АЛ	АВ	
17	АВ	М	АЛ	К	И	
18	И	АЛ	К	АВ	М	
19	АЛ	И	АВ	К	М	
20	М	АЛ	АВ	К	И	

Наступною методикою для дослідження є методика Кімберлі Янг, яка досліджує рівень інтернет-залежності. Цей тест призначений для самооцінки патологічної залежності від інтернету, незалежно від її форм. Діагностична методика Кімберлі Янг ґрунтується на її дослідженнях цієї проблеми та визначає інтернет-залежність за трьома основними симптомами:

1. Нарощування дози (час, проведений в інтернеті, збільшується);
2. Зміна форми поведінки (інтернет-активність починає підміняти собою форми реального життя);
3. Синдром відміни (погіршення емоційного самопочуття поза інтернет-активністю).

Опитувальник є скринінговим інструментом для виявлення осіб, які потребують консультації спеціаліста з питань інтернет-залежності. Тестування в динаміці може бути використане для оцінки покращення стану хворого в процесі лікування. Тест містить 20 запитань, відповідями на які є оцінка за 5-бальною шкалою.

Ключ до методики:

- 20-49 балів – звичайний користувач інтернету;
- 50-79 балів – є деякі проблеми, пов'язані з надмірним захопленням інтернетом;
- 80-100 балів – наявність інтернет-залежності.

Наступною методикою для дослідження рівня спілкування є методика Ряховського В. Ф., яка дозволяє дослідити рівень комунікабельності людини та її здібності встановлювати та підтримувати та розвивати особистісні та ділові

відносини. Респонденту необхідно відповісти на 16 питань, використовуючи три варіанта відповіді [26].

Для кількісної обробки даних використовуються «Дешифратори» (ключі), в яких вказані бали за обраний варіант відповіді:

«так» – 2 бали,

«іноді» – 1 бал,

«ні» – 0 балів.

Отримані бали підсумовуються, і за класифікатором визначається, до якої категорії належить особа.

Остання методика, В. Бойко, на визначення рівня комунікативних бар'єрів, спрямована дізнатись, з якими саме труднощами стикаються наші досліджувані.

Ключ до методики:

Підведіть підсумки, нараховуючи один бал за кожний збіг відповіді з наведеним нижче ключем.

— Невміння керувати емоціями, дозувати їх (відповіді «так» на запитання 1, 11, 16 та «ні» на запитання 6, 21).

— Неадекватний прояв емоцій (відповіді «так» на запитання 7, 12, 17, 22 та «ні» на запитання 2).

— Негнучкість та невиразність емоцій (відповіді «так» на запитання 3, 8, 13, 18 та «ні» на запитання 23).

— Домінування негативних емоцій (відповіді «так» на запитання 4, 9, 14, 19, 24).

— Небажання зближуватися з людьми на емоційній основі (відповіді «так» на запитання 5, 10, 15, 20, 25).

2.2 Результати емпіричного дослідження щодо побудови міжособистісних взаємовідносин між людьми

Першим етапом дослідження є методика С. Л. Братченка на визначення стилю спілкування, в ході підрахунків даних за вибіркою з 40 студентів, маємо результати, які представлено в додатку Б.

Таким чином, в більшості випадків респонденти віддають перевагу маніпулятивній стратегії спілкування, що характеризується впливом на співрозмовника з ціллю використати розмову та партнера на власну користь задля досягнення своїх бажань.

Опитувані намагаються взяти ситуацію в свої руки і встановити контроль над поведінкою та думками партнера. Він усвідомлюється не як цільна особистість, а як індивід з потребами та бажаними властивостями. Здійснюється цей стиль приховано, щоб інша особи не помітила.

Таблиця 2.2.1

Результати за методикою стилі спілкування С. Л. Братченка

Стиль спілкування	Кількість, у %
Діалогічний	25%
Маніпулятивний	20%
Авторитарний	15%
Конформний	16%
Альтероцентричний	24%

Як можна побачити, найбільший рівень в даному випадку спостерігається у респондентів, що мають високий рівень альтероцентричності та діалогічності (24% та 25%). Трохи менше – 20% відповідно, складає діалогічна спрямованість. Конформний та авторитарний на приблизно однакому рівні (15% та 16%).

За результатом другої методики дослідження рівня комунікабельності людини В.Ф. Ряховського отримано результати, які представлено в таблиці 2.2.2.

Таблиця 2.2.2.

Результати за методикою «Рівень комунікабельності» В.Ф. Ряховського

Рівні	Низький, у %	Середній, у %	Високий, у %
	15%	75%	10%

Отже, респонденти мають здебільшого середній рівень спілкування, що в свою чергу говорить про здатність підтримувати розмову, вміння слухати та прислухатися, надавати підтримку (75%). Низький рівень мають лише 15% респондентів, а високий – 10%. Тому в нашій вибірці загалом посередні значення без суттєвих відхилень від норми.

Третьою методикою для дослідження перешкод у встановленні емоційних контактів та взаємодії була запропонована методика В. В. Бойка, яка представлена в Табл. 2.2.3.

Таблиця 2.2.3

Результати дослідження перешкод у встановлення емоційних контактів

Перешкода	Нездатність керування емоціями	Нестійкість психоемоційного стану	Емоційна недоступність	Низька здатність до ініціювання зв'язків
	27%	19%	20%	21%

Результати дослідження показують, що серед аналізованих перешкод у встановленні емоційних контактів, нездатність керування емоціями (НКЕ) має значення 27%, що є середнім показником серед інших факторів. Це вказує на те, що близько чверті учасників мають труднощі з адекватним управлінням своїми емоціями, що може ускладнювати встановлення глибоких емоційних зв'язків. Нестійкість психоемоційного стану (НПЕ) з відсотком 19% та емоційна недоступність (ЕН) з 20% також відіграють значну роль, показуючи, що багато осіб мають труднощі з емоційною стабільністю та виразністю. Низька здатність до ініціювання зв'язків (НЗІ), що має показник 21%, свідчить про проблеми у

створенні початкових етапів спілкування, які необхідні для розвитку міцних взаємовідносин.

Останньою методикою, яку ми провели, була методика на рівень інтернет-залежності. Ми припускаємо, що в людей, які мають високий рівень схильності до спілкування в інтернеті, більше комунікативних бар'єрів, ніж в тих, хто надає перевагу офлайн-спілкуванню. Отже, маємо наступні результати:

У вигляді відсоткового співвідношення, це представлено наступним чином (рис. 2.2.4):

Таблиця 2.2.4

Рівні інтернет-залежності опитуваних

Рівні	Кількість, у %
Високий	27%
Середній	43%
Низький	30%

Перед нами стояла задача визначення впливу віртуального спілкування та інтернет-платформ на особистісні відносини. Тож розділимо дві вибірки: студенти, які часто користуються інтернетом та мають високий рівень інтернет-залежності, і студенти, що рідко використовують соціальні мережі, і порівняємо рівень їх комунікативних бар'єрів (табл. 2.2.4, табл. 2.2.5):

Перевіримо кореляцію між рівнем інтернет-залежності та наявністю комунікативних бар'єрів (табл. 2.2.5):

Таблиця 2.2.5

Кореляційний аналіз між комунікативними бар'єрами та інтернет-залежністю

	Інтернет-залежність	Комунікативні бар'єри
Р _о Спірмена		
Інтернет-залежність	Коефіцієнт кореляції: 1,000	Коефіцієнт кореляції: 0,357*
	знач. (двостороння): .	знач. (двостороння): ,024

	N: 40	N: 40
Комунікативні бар'єри	Коефіцієнт кореляції: 0,357*	Коефіцієнт кореляції: 1,000
	знач. (двостороння): ,024	знач. (двостороння): .
	N: 40	N: 40

Результати кореляційного аналізу Спірмена показують помірний позитивний зв'язок між рівнем інтернет-залежності та комунікативними бар'єрами з коефіцієнтом кореляції 0.357. Цей коефіцієнт вказує на те, що з підвищенням рівня інтернет-залежності спостерігається також зростання рівня комунікативних бар'єрів. Значення р-критерію становить 0.024, що означає, що отримані результати статистично значущі на рівні 5%. Це свідчить про малу ймовірність отримання такої кореляції випадково, тому можна стверджувати про реальний зв'язок між вказаними змінними. В аналізі було використано дані 40 респондентів, що забезпечує досить надійну основу для отриманих висновків.

Створимо кореляційний аналіз між стилями спілкування:

Таблиця 2.2.6

Кореляційний аналіз між стилями спілкування

Змінні	Інтернет-залежність	Комунікативні бар'єри	Маніпулятивний	Авторитарний	Конформний	Індиферентний	Діалогічний	Альтероцентричний
Інтернет-залежність	1.000	0.357*	0.339*	0.123	-0.162	0.112	-0.262	-0.240
		p = 0.024	p = 0.032	p = 0.450	p = 0.317	p = 0.492	p = 0.102	p = 0.135
	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40

Комунікативні бар'єри	0.357*	1.000	0.375*	0.278	-0.317*	0.021	-0.375*	-0.309
	p = 0.024		p = 0.017	p = 0.082	p = 0.046	p = 0.899	p = 0.017	p = 0.052
	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40
Маніпулятивний	0.339*	0.375*	1.000	-0.198	-0.263	-0.087	-0.464**	-0.396*
	p = 0.032	p = 0.017		p = 0.220	p = 0.101	p = 0.595	p = 0.003	p = 0.011
	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40
Авторитарний	0.123	0.278	-0.198	1.000	-0.327*	-0.159	0.065	-0.297
	p = 0.450	p = 0.082	p = 0.220		p = 0.039	p = 0.327	p = 0.691	p = 0.063
	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40
Конформний	-0.162	-0.317*	-0.263	-0.327*	1.000	-0.248	-0.171	0.255
	p = 0.317	p = 0.046	p = 0.101	p = 0.039		p = 0.123	p = 0.292	p = 0.112
	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40
Індиферентний	0.112	0.021	-0.087	-0.159	-0.248	1.000	0.045	-0.224
	p = 0.492	p = 0.899	p = 0.595	p = 0.327	p = 0.123		p = 0.782	p = 0.165

	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40
Діалогічний	-0.262	0.375*	0.464**	0.065	-0.171	0.045	1.000	0.320*
	p = 0.102	p = 0.017	p = 0.003	p = 0.691	p = 0.292	p = 0.782		p = 0.044
	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40
Альтероцентричний	-0.240	-0.309	-0.396*	-0.297	0.255	-0.224	0.320*	1.000
	p = 0.135	p = 0.052	p = 0.011	p = 0.063	p = 0.112	p = 0.165	p = 0.044	
	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40	N = 40

Отже, маємо наступні коефіцієнти значущості (табл. 2.2.7):

Таблиця 2.2.7

Коефіцієнти значущості отриманих даних

Шкали	Значимість коефіцієнта кореляції	Значення коефіцієнта кореляції
Діалогічний	p = 0.102	-0.262
Маніпулятивний	p = 0.032	0.339*
Авторитарний	p = 0.450	0.123
Конформний	p = 0.317	-0.162
Альтероцентричний	p = 0.135	-0.240
Індиферентний	p = 0.492	0.112

Виявлено позитивний зв'язок між інтернет-залежністю та маніпулятивним стилем спілкування з коефіцієнтом 0.339 і рівнем значущості $p = 0.032$, що вказує на більшу схильність до маніпуляції у осіб із вищою інтернет-залежністю.

З іншого боку, діалогічний стиль спілкування показує негативну кореляцію з інтернет-залежністю, маючи коефіцієнт -0.262 і рівень значущості $p = 0.102$, що

може свідчити про меншу схильність до відкритого та взаємного спілкування серед високо залежних від інтернету осіб. Ці результати підкріплюють думку про потенційний вплив інтернет-залежності на стиль спілкування та соціальні навички осіб.

Альтероцентричний стиль, який передбачає емпатію та орієнтацію на інших, також показує негативну кореляцію з інтернет-залежністю з коефіцієнтом -0.240 і р-значенням 0.135 , що вказує на труднощі у розвитку емпатійних відносин в онлайн-середовищі.

2.3. Практичні рекомендації щодо покращення спілкування та взаємовідносин між людьми

В процесі взаємодії в інтернеті важливим фактором формуюче оточення є особливості колективу. Якщо порівнювати групову поведінку людини з індивідуальною, то в інтернет-просторі вона має певну специфіку. Саме в інтернеті люди об'єднують за подібністю учасників, через розвиток та наслідування різноманітних групових норм та цінностей. Використовуючи різноманітні механізми впливу, пристосування, змагання, або підкорення авторитету і підвищенню перспективи безпосереднього впливу на групу. Починають виникати різноманітні «групові думки» схожість поглядів у питаннях взаємодії, різних життєвих ситуацій.

Груповий настрій може бути оптимістичний, апатичний або роздратований, також задля того щоб покращити чи пригнітити діяльність учасника та викликати конфліктну ситуацію необхідно, особливо це характерно для особи, котрі багато часу проводять в онлайн-мережах [32].

Саме тому для людей, діяльність котрих пов'язана з роботою чи діяльністю в мережах інтернет було розроблено та запропоновано до використання наступні рекомендації:

1. Намагайтесь займатись спільною діяльністю з іншими людьми. Дана функція дасть змогу покращити міжособистісну взаємодію.

2. Працюючи в колективі обирайте саме такі практичні завдання, котрі будуть давати змогу продуктивніше працювати саме в колективі. Наприклад аналізу наукових джерел, аналіз періодичності виходу наукових робіт, мозковий штурм.

3. Обов'язково впроваджуйте правила діяльності в групі.

Достатній досвід взаємодіях у групі по спілкуванню формує сприятливу атмосфери для контактів. Для того, щоб підвищувати ефективність взаємовідносин з оточуючими потрібно мати міцні стосунки з іншими людьми, демонструвати вміння працювати в команді, показувати норми моральної поведінки та дієві навички спілкування.

Для того, щоб покращувати комунікації було покращена міжособистісна комунікація людей:

1. Для початку встановіть, як навички спілкування вам потрібно розвивати.

2. Сконцентруйтесь на розвитку гармонійних взаємовідносин. Коли ви долучились до нового колективу, а стосунки з його учасниками стають апатичні, зверніть увагу на ті якості, які важливі для підтримання та покращення взаємовідносин. Співпереживайте інших та співрозмовників по спілкуванню. Об'єднуйтеся зі знайомими для занять колективною справою в онлайні.

3. Виражайте власні погляди коректно та виховано, висловуйте свого співрозмовника. Особливо фіксуйте невербальну комунікацію.

4. Слідкуйте за тим, щоб ви придтримувались норм поведінки.

5. Намагайтесь стати командним учасником.

6. Зберігайте власні кордони. Якщо ви відкриті у спілкуванні, це не означає, що необхідно надавати доступ до власних міркувань, почуттів та вражень. Здорові кордони є важливою складовою для міжособистісних взаємин. Вагомим внеском є формування меж, а також їх дотримання. Межі також характеризують певним прийняттям та відмовою з боку людини, представляючи цінності чи очікування.

7. Межа може виступати як обмеження в часі взаємодії співрозмовників.

Міцні міжособистісні взаємовідносини позначаються на психічному та фізичному добробуті, адже вони мотивують до здорової поведінки. Дослідження показали, що люди, котрі мають чіткі межі беруть активнішу участь в соціальних стосунках та частіше дотримують здорової дієти, а також регулярно займаються спортом та уникають поганих звичок.

Висновки до другого розділу

Для аналізу особливостей міжособистісних взаємовідносин серед студентського колективу було застосовано кілька методик, серед яких методика С.Л. Братченка "Спрямованість особистості в спілкуванні" дозволяє оцінити стійкі форми поведінки особистості в комунікативних проявах. Аналіз даних за цією методикою виявив, що серед усіх типів спрямованості в спілкуванні, маніпулятивний стиль є домінантним. Це означає, що значна частина респондентів схильна використовувати комунікацію як засіб досягнення власних цілей, що ускладне встановлення автентичних емоційних контактів.

В контексті дослідження перешкод у встановленні емоційних контактів, яке також проводилося за методикою В. В. Бойка, було виявлено, що найбільшу перешкоду становить нездатність керування емоціями, де 27% учасників відчувають труднощі. Також значними є проблеми з емоційною недоступністю та ініціюванням зв'язків, які складають 20% та 21% відповідно.

Результати дослідження інтернет-залежності за методикою Кімберлі Янг вказують на те, що близько 27% респондентів мають високий рівень залежності, що корелює з маніпулятивними та конформними стилями спілкування. Отже, це свідчить про те, що інтернет-платформи, хоч і забезпечують зручність комунікації, також сприяють розвитку менш ефективних комунікативних стратегій.

Загалом, дані дослідження підтверджують необхідність впровадження комплексних програм психологічної підтримки та розвитку комунікативних навичок серед молоді, що включають тренінги з емоційного інтелекту, методи активного слухання та стратегії здорової взаємодії у цифровому просторі.

ВИСНОВКИ

В роботі були досліджені та виконані такі завдання:

1) Здійснений теоретичний аналіз вітчизняної та зарубіжної наукової з проблеми міжособистісного та віртуального спілкування. Ми визначили, що дослідження міжособистісного та віртуального спілкування є важливим напрямком у вивченні як вітчизняної, так і зарубіжної наукової літератури, оскільки спілкування є фундаментальним аспектом людської соціалізації та взаємодії. Спілкування не тільки допомагає людям у формуванні товариства, але й є основою для налагодження соціальних взаємовідносин, поведінки та культурних норм. З історичної перспективи, людська цивілізація розглядається як історія спілкування та взаємодії.

Науковий підхід до спілкування розглядає його через кілька визначень: як обмін думками та емоціями, як форму діяльності, як засіб інформаційного зв'язку та як взаємодію стосунків із діалогічним характером. Ці мультиаспектні визначення підкреслюють складність та багатовимірність спілкування у сучасному світі.

У контексті вітчизняної наукової літератури спілкування часто аналізується через призму діяльнісного, ігрового та прикладного підходів. Діяльнісний підхід вважає спілкування способом предметно-практичної діяльності, де особистість реалізує свій внутрішній потенціал через мотиви, інтереси та потреби. Ігровий підхід акцентує на ролі ігрової взаємодії, що може варіюватися від відвертості до прихованості в залежності від контексту. Прикладний підхід зосереджується на конкретних прийомах та методах спілкування, включаючи антропологічний аспект, де тіло виступає як засіб вираження.

У зарубіжних дослідженнях велика увага приділяється впливу технологій на спілкування, особливо з розвитком інтернету та соціальних медіа. Віртуальне спілкування, яке відбувається через електронні засоби комунікації, створює нову реальність, де особистість може вибирати рівень своєї анонімності та ступінь відкритості. Це змінює традиційне розуміння невербальних засобів спілкування,

оскільки фізична присутність відсутня, і взаємодія часто зосереджена на текстовому обміні інформацією.

2) Була визначена методична база та проведено емпіричне дослідження особливостей спілкування у віртуальному просторі. Для дослідження особливостей спілкування у віртуальному просторі було вибрано студентський колектив, де респонденти оцінювались за кількома діагностичними методиками. Зокрема, методика С.Л. Братченка "Спрямованість особистості в спілкуванні" дозволила виявити домінування маніпулятивного стилю серед 20% опитаних.

Цей стиль характеризується використанням комунікації для досягнення особистих цілей, що вказує на стратегічний підхід до віртуального спілкування. Також значні відсотки склали діалогічний (25%) та альтероцентричний (24%) стилі, які сприяють глибшому взаєморозумінню та емпатії.

За методикою Кімберлі Янг, що оцінює рівень інтернет-залежності, було виявлено, що 27% студентів мають високий рівень залежності, що супроводжується зростанням часу, проведеного в інтернеті, та зміною форм поведінки. Середній рівень залежності спостерігався у 43% опитаних, а низький — у 30%, що свідчить про різноманітність віртуальної активності в зразку.

Методика В.Ф. Ряховського показала, що 75% респондентів мають середній рівень комунікабельності, що зумовлює здатність до підтримання розмови та взаєморозуміння. Цей показник є корисним для аналізу впливу віртуального спілкування на здатність до підтримки офлайн-взаємодій.

Методика В. Бойко дозволила виявити, що нездатність керування емоціями (НКЕ) має найвищий відсоток серед перешкод у встановленні емоційних контактів — 27%. Також значущими є низька здатність до ініціювання зв'язків (21%), емоційна недоступність (20%) та нестійкість психоемоційного стану (19%). Ці дані демонструють складності, з якими стикаються студенти в процесі емоційного спілкування, особливо у віртуальному контексті.

Кореляційний аналіз вказує на наявність помірного позитивного зв'язку між інтернет-залежністю та комунікативними бар'єрами, з коефіцієнтом 0.357, що підтверджує, що висока інтернет-залежність може сприяти збільшенню

комунікативних бар'єрів. Результати дослідження підкреслюють необхідність розвитку навичок ефективного спілкування та керування власними емоціями у віртуальному просторі, а також потребу у подальшому дослідженні взаємозв'язку між стилями спілкування і віртуальною поведінкою.

3) Були розроблені практичні рекомендації щодо покращення міжособистісних стосунків під час віртуального спілкування. В процесі взаємодії в інтернеті важливим фактором, який формує оточення, є особливості колективу. Групова поведінка в інтернет-просторі має свою специфіку, адже люди тут часто об'єднуються за подібністю інтересів, що сприяє розвитку та наслідуванню різноманітних групових норм та цінностей.

Через механізми впливу, пристосування, змагання, або підкорення авторитету, формуються "групові думки", схожість поглядів у питаннях взаємодії та різних життєвих ситуацій. Груповий настрій може бути оптимістичний, апатичний або роздратований, і в залежності від цього може покращити чи пригнітити активність учасника та навіть спровокувати конфліктні ситуації.

З метою покращення міжособистісного спілкування в онлайн-середовищі рекомендується займатися спільною діяльністю з іншими людьми, обирати практичні завдання для колективної роботи, які можуть підвищити продуктивність, наприклад, науковий аналіз або мозковий штурм. Важливо також впроваджувати чіткі правила діяльності в групі, аби формувати сприятливу атмосферу для контактів. Досвід взаємодій в групі сприяє підвищенню ефективності взаємовідносин та вміння демонструвати норми моральної поведінки та комунікативні навички.

Для розвитку гармонійних взаємовідносин в новому колективі, важливо зосередитися на якостях, які сприяють підтриманню та покращенню стосунків, емпатії до співрозмовників, та колективній діяльності в онлайні. Коректне висловлювання власних поглядів, дотримання норм поведінки, активна участь в команді, та збереження особистих кордонів також мають велике значення. Чіткі межі сприяють психічному та фізичному добробуту, мотивуючи до здорової

поведінки, уникнення шкідливих звичок та активного соціального життя і спілкування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бастун М.В. Діалогічні засади підготовки педагогічних працівників до розвитку духовного потенціалу учнів. Методичні рекомендації. Київ – 2016.
2. Власова О.І. Психологія соціальних здібностей : структура, динаміка, чинники розвитку. Київ : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2005. 308 с.
3. Важинський С.Е., Щербак Т.І. Методика та організація наукових досліджень : Навчальний посібник / С. Е. Важинський, Т. І. Щербак. – Суми : Вид-во СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2016. – 260 с.
4. Деркаченко Я. А. Соціальні мережі, як середовище для технологій маніпулятивного впливу / Я. А. Деркаченко // Сучасний захист інформації. - 2016. - № 1. - С. 51-59. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/szi_2016_1_8
5. Дьяконов Г. В. Спілкування і взаємодія : діалогічний підхід / Г. В. Дьяконов // Соціальна психологія. – 2004. – № 3(5) – С. 82–96.
6. Засекіна Л. В. Основи психології та міжособове спілкування : навч. посіб. / Л. В. Засекіна, Т. В. Пастрик ; Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки. – Луцьк, 2013. – 184 с. - (Серія «Посібники та підручники СНУ імені Лесі Українки»)
7. Кайдалова Л. Г., Пляка Л. В. К 15 Психологія спілкування : навчальний посібник. – Х. : НФаУ, 2011. – 132 с. Режим доступу: https://fpk.in.ua/images/biblioteka/4bac_finan/Psykholohiya-spilkuvannya-Kaydalova-L.H.pdf
8. Калюжний А.С.. Психологія взаємин у підрозділі, 2004. - 226 с. Режим доступу: <http://medbib.in.ua/vzaimootnosheniya-kak-sotsialno-39026.html>
9. Козинець І. І. Особливості віртуального спілкування / І. І. Козинець // Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. Серія : Педагогіка і психологія. - 2016. - № 2. - С. 71–75.

10. Конюкова І. Я. Цифровий етикет комунікативної культури ХХІ століття / І. Я. Конюкова, Є. А. Сидоровська // Вісник національної академії керівних кадрів культури і мистецтв. – 2021. – № 1. – С. 26-30.
11. Коваленко О.Г. Атракція як феномен міжособистісного спілкування. Практична психологія та соціальна робота. 2017. №2. С. 44-49.
12. Кокун О.М., Пішко І.О., Лозінська Н.С., Копаниця О.В., Герасименко М.В., Ткаченко В.В. Збірник методик діагностики лідерських якостей курсантського, сержантського та офіцерського складу: Методичний посібник. – К.: НДЦ ГП ЗСУ, 2012. – 433 с.
13. Лазаренко Н. І. Комунікація в Інтернет-просторі: психологічний аспект / Н. І. Лазаренко, А. М. Коломієць, О. М. Паламарчук // Інформаційні технології і засоби навчання. - 2018. - Т. 65, № 3. - С. 249-261. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ITZN_2018_65_3_20
14. Логунова М.М. Соціально-психологічні аспекти управлінської діяльності / Логунова М.М. – К.: Центр сприяння інституційному розвитку державної служби, 2006. – 196 с.
15. Малімон В. І. Віртуальне спілкування і самотність людини / В. І. Малімон // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2015. - Вип. 63. - С. 108-115. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpvgvzdia_2015_63_13
16. Матвієнко О.В. Комунікативна діяльність у мережі Інтернет: теоретико-методологічні підходи до аналізу соціалізації студентської молоді / О.В. Матвієнко, Г.І. Остапенко // Вісник ХДАК. – 2013. – Вип. 41. – С. 151–158.
17. Методологія наукових досліджень [Електронний ресурс] : навчальний посібник / В. С. Антонюк, Л. Г. Полонський, В. І. Аверченков, Ю. А. Малахов ; НТУУ «КПІ». – Електронні текстові данні (1 файл: 5,83 Мбайт). – Київ : НТУУ «КПІ», 2015. – 277 с. URI: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/18679>
18. Ничкало Н. Психологія для всіх і для кожного / Нелля Ничкало, Тамара Говорун // Педагогіка і психологія професійної освіти : наук.-мет. журнал. – 2009. – № 6. – С. 197-202.

19. Немеш О. М. Психологія комунікативної діяльності в Інтернет просторі : автореф. дис. ... д-ра психол. наук : 19.00.01 «Загальна психологія, історія психології». К., 2017. 40 с.
20. Немеш О.М. Психологічні основи Інтернет-комунікацій / О.М.Немеш // Актуальні проблеми психології: збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С.Костюка НАПН України. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2014. – Т.V, – вип.. № 14. – С. 138–146.
21. Остапенко Г.І. Особливості віртуального спілкування молоді в комунікаційному середовищі мережі інтернет [Електронний ресурс] / Г. Остапенко // СВІТ соціальних комунікацій. – 2013. – Т – 10. – С. 113–117. – Режим доступу: <http://www.kyumu.edu.ua/wsc/toms/10/113-117.pdf>
22. Основи практичної психології : підручник / [В. Панок, Т. Титаренко, Н. Чепелева та ін.]. – К. : Либідь, 2003. – 536 с.
23. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціально-психологічна характеристика структурно-функціональних компонентів спілкування Зб. наук. праць: філософія, соціологія, психологія – Івано-Франківськ: Видавничо-дизайнерський відділ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2009. – Вип.14.– Ч.І. –254 с. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpfsp/2009_14_1/index.html
24. ПСИХОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК / Авт.-уклад. В.В.Синявський, О.П.Сергеєнкова/ За ред.. Н.А.Побірченко. – 2007. – 336 с.
25. Психологія спілкування : навчальний посібник / Л. Г. Кайдалова, Л. В. Пляка, Н. В. Альохіна, В. С. Шаповалова. — 2-ге вид., перероб. і допов. — Х. : НФаУ, 2018. — 140 с.
26. Посохова В. В. Огляд практик спілкування в мережі Інтернет // Наукові студії із соціальної та політичної психології. Вип.31(34). К., 2012. С. 93-102.
27. Посохова В.В. Стилi он-лайн спілкування інтернет-користувачів в повсякденній мережній діяльності [Електронний ресурс] / В.В. Посохова // Теоретичні і прикладні проблеми психології. – 2013. – № 3. – С. 211–215. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tippp_2013_3_36.pdf

28. Руденко Л. Міжособистісні стосунки як чинник соціального становлення особистості / Руденко Лариса // Наукові записки УКУ. - 2014. - Ч. 4 : Педагогіка. Психологія, вип. 1. - С. 198-207.
29. Римар Н. П. Управлінське спілкування як основна комунікативна складова в управлінських відносинах / Н. П. Римар. // Державне управління: удосконалення та розвиток. - 2012. - № 4. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2012_4_7.
30. Соціальна обумовленість та показники здоров'я підлітків та молоді: за результатами соціологічного дослідження в межах міжнародного проекту «Здоров'я та поведінкові орієнтації учнівської молоді» : моногр. / О. М. Балакірева, Т. В. Бондар та ін. ; наук. ред. О. М. Балакірева ; ЮНІСЕФ, ГО «Укр. ін-т соц. дослідж. ім. О. Яременка». – К. : Поліграфічний центр «Фоліант», 2019. – 127 с.
31. Тушева В. В. Основи наукових досліджень: Навчальний посібник/ В. В. Тушева, УМО НАПН України. — Харків: «Федорко», 2014. — 408 с.
32. А. Шевенко, Методичне забезпечення відбору учнівської молоді до вищих навчальних закладів педагогічного профілю. Київ, 2016.
33. Шийка А.В. Вплив віртуального середовища інтернет на соціальну активність людей URL: <http://conf.inf.od.ua/doklady-konferentsii/spisok-materialov-konferentsii/58-shijka-a-v-studentki-2-go-kursu-fakultetu-pidgotovki-slidchikh-organiv-vnutrishnikh-sprav-nu-oyua-naukovij-kerivnik-k-t-n-dotsent-zaderejko-o-v-vpliv-virtualnogo-seredovishcha-internet-na-sotsialnu-aktivnist-lyudej>
34. Чістякова, І. М. Інтернет-комунікація та інтернет-комунікант: взаємодія і взаємопородження / І. М. Чістякова, М. Р. Коротенко // Україна у сучас. міжнарод. просторі : матеріали Міжнарод. наук.-практ. конф., м. Одеса, 16-18 черв. 2021 р. / Держ. ун-т «Одес. політехніка». – Одеса, 2021. – С. 142–143.
35. Anannya Srusti. Modern Means of Communication. Full List. 2020. URL: <https://pscnotes.in/modern-means-of-communication- full-list/>

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Методика «Діагностика емоційних бар'єрів у міжособистісному спілкуванні» (за В.В. Бойко)

Мета: визначити наявні емоційні бар'єри в міжособистісному спілкуванні.

Обладнання: бланк опитувальника, папір і ручка.

Інструкція: читайте наведені нижче судження та відповідайте «так» чи «ні».

Зміст опитувальника

1. Зазвичай у кінці робочого дня на моєму обличчі помітна втома.
2. Буває, що при першому знайомстві емоції заважають мені справити сприятливіший вплив на партнерів (розгублююся, бентежуся, замикаюся в собі або, навпаки, багато говорю, веду себе неприродно).
3. У спілкуванні мені часто бракує емоційності, виразності.
4. Мабуть, я здаюся оточуючим надмірно строгим.
5. Я в принципі проти того, щоб демонструвати чемність, якщо цього не хочеться.
6. Я зазвичай вмію приховувати від інших спалахи емоцій.
7. Часто у спілкуванні з іншими я продовжую думати про щось своє.
8. Буває, що я хочу висловити іншому емоційну підтримку (увагу, співчуття, співпереживання), однак він цього не відчуває, не сприймає.
9. Часто у моїх очах або у виразі мого обличчя помітна заклопотаність.
10. У діловому спілкуванні я намагаюся приховати свої симпатії до партнерів.
11. Усі мої неприємні переживання, як правило, написані на моєму обличчі.
12. Якщо я захоплююся розмовою, то моя міміка стає надмірно красномовною, експресивною.
13. Мабуть, я дещо емоційно скутий.
14. Зазвичай я знаходжуся у стані нервової напруги.

15. Як правило, я відчуваю дискомфорт, коли приходиться обмінюватися стисканням рук у діловій обстановці.
16. Іноді близькі люди підказують мені: розслаб м'язи обличчя, не криви губи, не зморщуй обличчя тощо.
17. Розмовляючи, я зайве жестикулюю.
18. В новій ситуації мені важко бути розкутим, природним.
19. Мабуть, моє обличчя часто виражає сум або стурбованість, хоч на душі у мене спокійно.
20. Мені важко дивитися в очі при спілкуванні з малознайомою людиною.
21. Якщо я хочу, то завжди буду приховувати ворожість до поганої людини.
22. Мені чомусь часто буває весело без усякої причини.
23. Мені дуже просто зобразити за власним бажанням або за проханням інших різні вирази обличчя: сум, радість, переляк, розпач тощо.
24. Мені говорили, що мій погляд важко витримати.
25. Мені щось заважає виявляти теплоту, симпатію людині, навіть якщо ці почуття до неї відчуваю.

Обробка даних:

Підведіть підсумки, нараховуючи один бал за кожний збіг відповіді з наведеним нижче ключем.

— Невміння керувати емоціями, дозувати їх (відповіді «так» на запитання 1, 11, 16 та «ні» на запитання 6, 21).

— Неадекватний прояв емоцій (відповіді «так» на запитання 7, 12, 17, 22 та «ні» на запитання 2).

— Негнучкість та невиразність емоцій (відповіді «так» на запитання 3, 8, 13, 18 та «ні» на запитання 23).

— Домінування негативних емоцій («так» на запитання 4, 9, 14, 19, 24).

— Небажання зближуватися з людьми на емоційній основі (відповіді «так» на запитання 5, 10, 15, 20, 25).

Інтерпретація даних. Підрахуйте загальну суму нарахованих балів. Вона може коливатися в межах від 0 до 25 балів. Чим більше балів, тим очевидніші емоційні бар'єри досліджуваного в повсякденному спілкуванні. Однак, якщо досліджуваний набрав дуже мало балів (0-2), то це свідчить або про його нещирість у відповідях, або про те, що він надто погано себе знає. Якщо досліджуваний набрав не більше 5 балів, то емоції, зазвичай, не заважають йому спілкуватися з іншими, емоційні бар'єри у спілкуванні практично не виникають.

6-8 балів – у досліджуваного є деякі емоційні проблеми в повсякденному спілкуванні;

9-12 балів свідчать про те, що «щоденні» емоції певною мірою ускладнюють взаємодію з людьми;

13 і більше балів говорять про те, що емоції шкодять встановленню контактів з оточуючими, можливо досліджуваному притаманні якісь дезорганізуючі реакції чи стани.

Зверніть увагу на те, чи немає в досліджуваного конкретних емоційних бар'єрів: невміння керувати емоціями, дозувати їх; неадекватний прояв емоцій; негнучкість та невиразність емоцій; домінування негативних емоцій; небажання зближуватися з людьми на емоційній основі. У висновках зазначається наявність/відсутність емоційних бар'єрів у спілкуванні, їх характер і наводяться рекомендації по забезпеченню психологічних умов їх подолання й попередження.

Методика «Рівень комунікабельності» В.Ф. Ряховського

Цей тест, оцінюючий загальний рівень спілкування, розроблений В.Ф. Ряховським. Інструкція: Вашій увазі пропонуються декілька простих запитань. Відповідайте швидко, однозначно: "так", "ні", "іноді".

Опитувальник

1. Вам належить ординарна або ділова зустріч. Вибиває ли Вас її очікування з колії?

2. Викликає ли у вас смуток і невдоволення доручення виступити з доповіддю, повідомленням, інформацією на якомусь нараді, зборах або тому подібному заході?

3. Не відкладаєте ли Ви візит до лікаря до останнього моменту?

4. Вам пропонують виїхати в командировку в місто, де Ви ніколи не були. Прикладете ли Ви максимум зусиль, щоб уникнути цієї командировки?

5. Любите ли Ви ділитися своїми переживаннями з ким би то ні було?

6. Роздратовує ли Вас, якщо незнайома особа на вулиці звернеться до Вас з проханням (показати дорогу, назвати час, відповісти на якесь питання)?

7. Вірите ли Ви, що існує проблема «батьків і дітей» і що людям різних поколінь важко розуміти один одного?

8. Соромитеся ли Ви нагадати знайомому, що він забув Вам повернути гроші, які позичив кілька місяців тому?

9. В ресторані або в їдальні Вам подали явно недоброякісне блюдо. Промовчите ли Ви, лише сердито відсунувши тарілку?

10. Опинившись один на один з незнайомою особою, Ви не вступите з ним у розмову і будете тягнутися, якщо першим заговорить він. Так ли це?

11. Вас лякає будь-яка довга черга, де б вона не була (у магазині, бібліотеці, касі кінотеатру). Відмовитеся ли Ви від свого наміру або встанете у хвіст і будете мучитися в очікуванні?

12. Боїтеся ли Ви брати участь у будь-якій комісії з розгляду конфліктних ситуацій?

13. У Вас є власні суцільно індивідуальні критерії оцінки творів літератури, мистецтва, культури, і жодних чужих думок з цього приводу Ви не приймаєте. Це так?

14. Почувши де-небудь у кулуарах висловлення явно помилкової точки зору з добре відомої Вам теми, віддасте перевагу промовчати і не вступати в суперечку?

15. Викликає ли у Вас досаду чиясь прохання допомогти розібратися в якійсь службовій справі або навчальній темі?

16. Охочіше ли Ви викладаєте свою точку зору (думку, оцінку) у письмовій формі, ніж усно?

Обробка результатів: «Так» - 2 бали, «іноді» - 1 бал, «ні» - 0 балів. Отримані бали сумуються, і по класифікатору визначається, до якої категорії людей належить особа.

Класифікатор до тесту В.Ф.Ряховського:

30 - 32 бали - Ви явно некоммунікбельні, і це ваша біда, адже страждаєте від цього більше ви самі. Але й близьким вам людям не легко. На вас важко покластися у справі, що вимагає групових зусиль. Намагайтеся бути більш коммунікбельними, контролюйте себе.

25 - 29 балів - Ви замкнуті, нерозмовні, віддаєте перевагу самотності, тому у вас мало друзів. Нова робота та необхідність нових контактів, якщо й не вкидають вас у паніку, то на довго виводять з рівноваги. Ви знаєте цю особливість свого характеру і буваєте незадоволені собою. Але не обмежуйтеся лише таким незадоволенням — у вашій владі змінити ці риси характеру. Чи не буває, що при якійсь сильній зацікавленості ви раптом набуваєте повної коммунікбельності? Варто лише збуритися.

19 - 24 бали - Ви в певній мірі коммунікбельні і у незнайомій обстановці почуваете себе цілком впевнено. Нові проблеми вас не лякають. І все ж з новими людьми зводите знайомства обережно, у суперечках та диспутах берете участь неохоче. У ваших висловлюваннях часом занадто багато сарказму, без будь-якої на те підстави. Ці недоліки виправні.

14 - 18 балів - у вас нормальна коммунікбельність. Ви допитливі, охоче слухаете цікавого співрозмовника, достатньо терплячі у спілкуванні з іншими, відстоюєте свою точку зору без вибуховості. Без неприємних переживань йдете на зустріч з новими людьми. Водночас не любите гучних компаній; екстравагантні витівки та багатослів'я викликають у вас роздратування.

9 - 13 балів - Ви дуже коммунікбельні (іноді, можливо, навіть надміру), допитливі, балакучі, любите висловлюватися по різних питаннях, що, буває, викликає роздратування оточуючих. Охоче знайомитеся з новими людьми. Любите

бути у центрі уваги, нікому не відмовляєте у проханнях, хоча не завжди можете їх виконати. Буває, ви вибухаєте, але швидко відходите. Чого вам не вистачає, так це витримки, терпіння та сміливості при зіткненні з серйозними проблемами. При бажанні, однак, ви можете себе змусити не відступати.

4 - 8 балів - Ви, мабуть, «сорочка-парень». Комунікабельність б'є від вас ключем. Ви завжди в курсі всіх справ. Ви любите брати участь у всіх обговореннях, хоча серйозні теми можуть викликати у вас головний біль і навіть хандру. Охоче берете слово по будь-якому питанню, навіть якщо маєте про нього поверхове уявлення. Усюди почуваетесь як у своїй тарілці. Беретеся за будь-яку справу, хоча не завжди можете успішно довести її до кінця. Саме тому керівники і колеги ставляться до вас з певною обережністю і сумнівами. Задумайтеся над цими фактами.

3 бали і менше - Ваша комунікабельність носить хворобливий характер. Ви балакучі, багатослівні, втручаєтеся у справи, які не мають до вас жодного відношення. Беретеся судити про проблеми, у яких абсолютно не компетентні. Вольово або невольово ви часто буваєте причиною різного роду конфліктів у вашому оточенні. Вибухові, образливі, часто буваєте необ'єктивні. Серйозна робота не для вас. Людям — і на роботі, і вдома, і взагалі повсюду — важко з вами. Так, вам треба працювати над собою і своїм характером! Передусім виховуйте в себе терпіння і стриманість, поважайте людей, нарешті, подумайте про своє здоров'я — такий стиль життя не проходить безслідно.

Методика К. Янг на рівень інтернет-залежності

***Інструкція:** Перед Вами 20 запитань, уважно прочитайте їх і оберіть найбільш підходящий варіант для Вас за 5-бальною шкалою, де:*

1 – дуже рідко;

2 – інколи;

3 – часто;

4 – дуже часто;

5 – завжди.

Не затримуйтеся подовгу на відповідь над питаннями. Пам'ятайте, що тут немає правильної або неправильної відповіді.

1. Як часто ви порушує часові рамки, встановлені батьками для користування мережею?
2. Як часто ви не виконуєте свої домашні обов'язки, щоб провести більше часу в мережі?
3. Як часто ви надаєте перевагу провадженню часу в мережі замість того, щоб провести його в сімейному колі?
4. Як часто ви формуєте нові стосунки з друзями через мережу?
5. Як часто батьки нарікають на кількість часу, яку ви проводите в мережі?
6. Як часто ваше навчання страждає внаслідок кількості часу, проведеного в мережі?
7. Як часто ви перевіряєте електронну пошту, перш ніж зайнятися чимось іншим?
8. Як часто ви надаєте перевагу спілкуванню в мережі над спілкуванням з оточуючими?
9. Як часто ви не відповідаєте на запитання про те, що робите в інтернеті?
10. Як часто батьки заскочили вас, коли ви заходили в інтернет всупереч їх волі?
11. Як часто ви проводите час у своїй кімнаті, граючи на комп'ютері?
12. Як часто ви отримуєте дивні дзвінки від нових мережевих «друзів»?
13. Як часто ви сперечаєтеся, кричите чи дієте роздратовано, якщо вас потурбували з приводу перебування в мережі?
14. Як часто ви виглядаєте більш замученим та стомленим, ніж тоді, коли вдома ще не було інтернету?
15. Як часто ви виглядаєте зануреним у думки про повернення до мережі, коли ви не знаходитесь в мережі?
16. Як часто ви сваритеся та гніваєтеся, коли батьки сердяться з приводу часу, проведеного вами в мережі?

17. Як часто ви надаєте перевагу перебуванню в мережі, а не своїм колишнім улюбленим заняттям, хобі, інтересам?

18. Як часто ви стаєте агресивним, коли на вас накладають обмеження в часі, проведеному в мережі?

19. Як часто ви замість прогулянок із друзями надаєте перевагу проведенню часу в мережі?

20. Як часто ви відчуваєте пригніченість, спад настрою, нервуєтеся, коли знаходитеся поза мережею, а після повернення до мережі все це зникає?

Методика «Спрямованість особистості в спілкуванні» С. Л. Братченка

Щоб співрозмовник правильно мене зрозумів, ...

- 1 – я повинен говорити про те, що його хвилює та цікавить
- 2 – він повинен мати таку саму точку зору, як і я
- 3 – головне, щоб він добре розбирався в обговорюваному питанні
- 4 – я повинен говорити те, що йому зрозуміло та з чим він згоден
- 5 – я не завжди буду намагатися досягти цього

Я очікую від співрозмовника...

- 1 – чіткої та твердої позиції
- 2 – згоди зі мною
- 3 – якоїсь користі для себе
- 4 – участі в рішенні ділових питань
- 5 – відкритості, готовності прийняти мою допомогу

Те, що відчуває та переживає співрозмовник, ...

- 1 – я сприймаю близько до серця
- 2 – може вплинути на мою поведінку
- 3 – може представляти інтерес
- 4 – не повинно заважати справі

5 – не слід показувати оточуючим

Я б хотів, щоб співрозмовник займав у спілкуванні зі мною позицію...

1 – зручну для мене

2 – все одно яку

3 – лідера

4 – співчутливого слухача

5 – зручну для нього

Довіра співрозмовника до мене...

1 – не має суттєвого значення для справи

2 – потрібна, якщо мені важлива ця людина

3 – повинна бути повною

4 – зробить спілкування спокійнішим та легшим

5 – дуже дорога для мене, і я буду намагатися її виправдати

Якщо у спілкуванні між нами назріває конфлікт, співрозмовник...

1 – повинен поступитися

2 – може розраховувати на мою готовність допомогти, поступитися

3 – не повинен робити того, чого я не хочу

4 – краще хай займеться справою

5 – повинен його не допустити

Коли співрозмовник мене не розуміє, ...

1 – значить, я погано пояснюю і повинен йому допомогти

2 – повинен вислухати його точку зору

3 – мене це не хвилює, якщо це не заважає справі

4 – я припиняю з ним спілкуватися

5 – я буду йому пояснювати, якщо мені це потрібно

Для мене важливо, щоб співрозмовник у спілкуванні зі мною виходив з...

- 1 – моїх інтересів
- 2 – бажання не загострювати відносини
- 3 – того, що приємно для мене
- 4 – того, що його хвилює
- 5 – інтересів справи

Якщо співрозмовник перестає мене слухати, ...

- 1 – мене це не хвилює
- 2 – я ображаюсь і припиняю розмову
- 3 – значить, у цьому винен я
- 4 – спробую вплинути на нього по-іншому
- 5 – я буду слухати його

Мені подобається таке спілкування, коли...

- 1 – воно проходить спокійно, і я згоден із співрозмовником
- 2 – я отримую від нього користь
- 3 – я відчуваю, що потрібен співрозмовнику
- 4 – коли є практичний результат
- 5 – коли я отримую задоволення

Щоб я правильно зрозумів співрозмовника, ...

- 1 – він повинен бути моїм однодумцем
- 2 – потрібно менше розмов, а більше справи
- 3 – я повинен погодитися з його точкою зору
- 4 – потрібно уважно за ним спостерігати
- 5 – мені потрібно повністю зосередитися на його проблемах

Я вважаю правильним, якщо співрозмовник очікує від мене...

- 1 – згоди

- 2 – того, що я збираюсь йому запропонувати
- 3 – нічого не очікує
- 4 – допомоги, участі
- 5 – чіткої та твердої позиції

Те, що я відчуваю та переживаю, ...

- 1 – залежить від переживань співрозмовника
- 2 – не повинно бути помітно співрозмовнику
- 3 – не повинно заважати справі
- 4 – повинно бути важливо для співрозмовника, і він теж повинен переживати
- 5 – не повинно турбувати співрозмовника

Я намагаюсь зайняти в спілкуванні позицію...

- 1 – зручну для співрозмовника
- 2 – все одно яку
- 3 – співчутливого слухача
- 4 – зручну для мене
- 5 – лідера

Довіряти співрозмовнику...

- 1 – можна тільки в дуже рідкісних випадках (якщо в цьому є сенс)
- 2 – треба, якщо це в інтересах справи
- 3 – можна, якщо його позиція переконлива
- 4 – можна, якщо наші погляди збігаються
- 5 – треба, тому що це допоможе йому

Якщо в спілкуванні назріває конфлікт, я...

- 1 – займуся справою
- 2 – постараюсь його згладити
- 3 – буду діяти відповідно до своїх інтересів

4 – поступлюсь, щоб допомогти співрозмовнику

5 – буду доводити свою правоту

В спілкуванні я виходжу з...

1 – прагнення утвердити свою точку зору

2 – бажання отримати максимум користі для себе

3 – необхідності вирішити проблеми іншої людини, допомогти їй

4 – необхідності уникнути конфлікту

5 – інтересів справи

Коли я не розумію співрозмовника, ...

1 – мене це не турбує

2 – я дуже переживаю і шукаю свою помилку

3 – переглядаю свою точку зору

4 – значить він погано пояснює

5 – буду намагатися зрозуміти, якщо мені це потрібно

Для мене головна мета спілкування – це...

1 – допомогти, підтримати співрозмовника

2 – вирішити ділове питання

3 – отримати задоволення

4 – уникнути конфлікту

5 – витягти якусь користь

Якщо я вважаю, що співрозмовник неправ, то...

1 – я втрачаю до нього інтерес

2 – думаю, чим можу йому допомогти

3 – буду добиватися, щоб він визнав і виправив свою помилку

4 – не буду загострювати ситуацію

5 – це мене не турбує, це його проблема

ДОДАТОК Б

Результати дослідження за методикою «Спрямованість особистості в спілкуванні»

С.Л. Братченка

№	Діалогічний	Маніпулятивний	Авторитарний	Конформний	Альтероцентристичний	Ідентифікаційний
1.	0	4	5	4	3	4
2.	0	7	3	2	2	6
3.	0	10	5	2	1	2
4.	0	8	5	2	0	4
5.	0	6	6	3	1	3
6.	0	6	6	4	3	2
7.	0	6	6	3	2	6
8.	0	6	6	3	3	1
9.	1	4	4	5	4	1
10.	0	7	7	5	1	3
11.	0	3	7	1	4	5
12.	0	5	3	5	3	3
13.	0	3	4	6	5	2
14.	0	0	4	5	7	4
15.	0	3	2	8	3	3
16.	0	5	2	2	2	3
17.	6	0	4	5	3	8
18.	3	1	7	3	0	6
19.	0	3	6	5	4	1
20.	2	2	8	2	2	4
21.	0	6	5	3	2	4
22.	0	3	3	7	7	0
23.	0	2	2	7	4	5
24.	0	7	2	7	3	1
25.	0	2	9	5	1	3

26.	1	3	4	3	6	3
27.	0	6	5	2	1	6
28.	1	3	4	2	3	4
29.	7	3	6	3	6	0
30.	0	5	3	4	1	4
31.	3	3	7	2	4	0
32.	2	5	3	4	6	4
33.	2	3	4	4	3	2
34.	1	3	6	2	5	4
35.	0	5	11	3	0	1
36.	0	0	12	5	1	2
37.	2	2	3	4	4	6
38.	1	1	7	3	5	2
39.	5	4	3	4	3	3
40.	1	1	8	4	3	3

Результати за методикою «Рівень комунікабельності» В.Ф. Ряховського

1.	Середня
2.	Середня
3.	Висока
4.	Середня
5.	Висока
6.	Середня
7.	Середня
8.	Середня
9.	Низька
10.	Середня
11.	Середня
12.	Висока
13.	Середня
14.	Середня
15.	Середня
16.	Середня
17.	Низька
18.	Середня
19.	Середня
20.	Середня

21.	Низька
22.	Середня
23.	Середня
24.	Середня
25.	Висока
26.	Низька
27.	Середня
28.	Середня
29.	Середня
30.	Середня
31.	Низька
32.	Середня
33.	Середня
34.	Середня
35.	Середня
36.	Середня
37.	Низька
38.	Середня
39.	Середня
40.	Середня

Результати за методикою «Комунікативні бар'єри» В.Бойко

#	НКЕ 3	НПЕ	ЕН	ДНЕ	НЗІ	Шкала
1	2	3	4	3	2	14
2	4	4	1	1	2	12
3	4	3	4	3	4	18
4	3	1	4	3	2	13
5	1	2	1	2	3	9

6	4	5	3	4	2	18
7	3	3	2	1	2	11
8	2	3	4	3	4	16
9	4	3	3	2	1	13
10	2	3	3	3	3	13
11	2	1	4	1	4	12
12	3	2	1	2	1	10
13	4	1	4	2	2	13
14	3	4	3	3	5	18
15	2	2	2	3	3	12
16	2	1	4	4	1	12
17	4	2	4	4	1	12
18	3	2	3	1	3	12
19	1	2	2	1	3	11
20	5	2	3	4	1	15
21	3	1	4	2	1	11
22	2	2	1	3	2	10
23	4	1	3	2	3	13
24	3	4	4	1	4	16
25	3	1	3	3	2	12
26	2	2	1	2	3	10
27	4	4	4	1	1	14
28	3	2	3	2	5	15
29	5	3	1	2	5	16
30	3	3	2	2	4	14

31	2	1	1	1	3	8
32	2	3	5	1	3	8
33	1	3	4	3	2	13
34	3	2	3	5	4	13
35	4	4	2	3	1	14
36	5	5	1	2	4	14
37	3	5	4	2	4	18
38	2	2	2	1	1	8
39	4	1	3	3	4	15
40	4	4	2	5	1	16

Результати інтернет-залежності за методикою К.Янг

№	Результати
1	55
2	109
3	71
4	165
5	122
6	169
7	115
8	75
9	182
10	105
11	133
12	161
13	92
14	111
15	172
16	143
17	55
18	112
19	63
20	82
21	89
22	115
23	128
24	172
25	112

26	73
27	109
28	169
29	175
30	101
31	92
32	143
33	115
34	55
35	165
36	169
37	165
38	75
39	105
40	82

Наявність інтернет-залежності

№	Рівень залежності	Комунікативні бар'єри
1	182	16
2	175	14
3	172	18
4	172	18
5	169	14
6	169	16
7	169	14
8	165	18
9	165	13
10	165	13
11	161	16
12	143	12
13	143	18
14	133	12
15	128	13
16	122	12
17	115	11
18	115	11
19	115	11
20	115	10

Відсутність інтернет-залежності

№	Рівень залежності	Комунікативні бар'єри
1	55	14
2	55	9
3	55	9
4	63	11
5	71	18
6	73	10
7	75	16
8	75	16
9	82	14
10	82	14
11	89	11
12	92	13
13	92	13
14	101	14
15	105	13
16	105	15
17	109	12
18	109	14
19	111	12
20	112	12