МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ СОЦІАЛЬНОЇ ПЕДАГОГІКИ ТА ПСИХОЛОГІЇ
КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему «ЗВ'ЯЗОК АКЦЕНТУАЦІЇ ХАРАКТЕРУ З ДОМІНУЮЧИМИ СТРАТЕГІЯМИ ЗАХИСТУ У СПІЛКУВАННІ МАЙБУТНІХ ПРАКТИЧНИХ ПСИХОЛОГІВ»

Виконала: студентка ІІ курсу, групи 8.0539- з
спеціальності 053 Психологія
Мельничук Владлен Юрійович
Керівник: доцент кафедри соціології, психології
та гуманітарних дисциплін Макаренко
Рецензент: к.пед.н., доцент кафедри психології
Пономаренко О.В.

Запоріжжя
2020

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет соціальної педагогіки та психології
Кафедра психології
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 053 Психологія
Освітня програма Психологія

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _____
к.психол.н., доцент. Н.О. Губа
«____»_____2020 р.

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ

_____Мельничука Владлена Юрійовича_____

1. Тема роботи Зв'язок акцентуації характеру з домінуючими стратегіями захисту у спілкуванні майбутніх практичних психологів _____
керівник роботи Макаренко Н.М., к.психол.н., доцент кафедри соціології, психології та гуманітарних дисциплін
затверджені наказом ЗНУ від «14» липня 2020 року № 1032-с
2. Строк подання студентом роботи _____
3. Вихідні дані до роботи аналіз психолого-педагогічної літератури
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) проаналізувати основні психологічні підходи дослідження спілкування; дослідити спілкування в співвідношенні з індивідуально-типологічними особливостями; з'ясувати взаємозв'язок акцентуацій характеру з особливостями спілкування особистості; експериментально дослідити зв'язку акцентуацій характеру з домінуючими стратегіями захисту у спілкуванні.
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) 4 таблиці.
6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Вступ	Макаренко Н.М., доцент		
Розділ 1	Макаренко Н.М., доцент		
Розділ 2	Макаренко Н.М., доцент		
Висновки	Макаренко Н.М., доцент		

7. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Збір та систематизація матеріалу	січень-березень 2020 р.	Виконано
2	Робота над вступом	березень 2020 р.	Виконано
3	Робота над першим розділом	квітень-травень 2020 р.	Виконано
4	Робота над другим розділом	вересень-жовтень 2020 р.	Виконано
5	Написання висновків	жовтень 2020 р.	Виконано
6	Передзахист	листопад 2020 р.	Виконано
7	Нормоконтроль	листопад 2020 р.	Виконано

Студент _____ Мельничук В.Ю.

Керівник роботи _____ Макаренко Н.М.

Нормоконтроль пройдено
Нормоконтролер _____ О.М. Гредінарова

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 78 с, , 4 таблицЬ, 2 додатка, 60 джерел.

Об’єкт дослідження: зв'язок акцентуації характеру з домінуючими стратегіями захисту у спілкуванні.

Предмет дослідження: зв'язок акцентуації характеру з домінуючими стратегіями захисту у спілкуванні майбутніх практичних психологів.

Мета дослідити виявлення специфіки структури спілкування при різних типах акцентуацій характеру.

Гіпотеза: психологічні структури спілування при різних типах акцентуації характеру мають як різні, так і подібні риси. Різні риси проявляються в більшій мірі в особливостях регуляторно-динамічної підсистеми спіування..

Методи дослідження: – теоретичні методи (теоретико – порівняльний аналіз психолого-педагогічної літератури); – емпіричні (тестування, опитування), математична та статистична обробка даних.

Наукова новизна одержаних результатів дослідження полягає в теоретичному й експериментальному дослідженні особливостей виявлення специфіки структури спілкування при різних типах акцентуацій характеру.

Практичне значення роботи визначається тим, що на основі практичного досвіду індивідуальної та групової роботи, в навчальних курсах із загальної, диференціальної, соціальної і клінічної психології, для розробки і удосконалення програми корекції товариськості особистості.

АКЦЕНТУАЦІЇ ХАРАКТЕРУ, ДОМІНУЮЧІ СТРАТЕГІЇ, ЗАХИСТ, СПІЛКУВАННЯ, МАЙБУТНІ ПРАКТИЧНІ ПСИХОЛОГИ.

SAMMERY

Melnichuk V.Yu. Relationship between character accentuation and dominant protection strategies in communication of future practical psychologists.

Qualifying work of the master: 78 with,, 4 tables, 2 appendices, 60 sources.

Object of research: connection of character accentuation with dominant strategies of protection in communication.

Subject of research: connection of character accentuation with dominant protection strategies in communication of future practical psychologists.

The aim is to investigate the identification of the specifics of the structure of communication with different types of character accentuations.

Hypothesis: psychological structures of communication with different types of character accentuation have both different and similar features. Different features are manifested to a greater extent in the features of the regulatory-dynamic subsystem of singing ..

Research methods: - theoretical methods (theoretical - comparative analysis of psychological and pedagogical literature); - empirical (testing, surveys), mathematical and statistical data processing.

The scientific novelty of the obtained research results lies in the theoretical and experimental study of the peculiarities of identifying the specifics of the structure of communication with different types of character accentuations.

The practical significance of the work is determined by the fact that based on the practical experience of individual and group work, in training courses on general, differential, social and clinical psychology, to develop and improve the program of correction of sociability of the individual.

Keywords: character accentuations, dominant strategies, protection, communication, future practical psychologists.

ЗМІСТ

ВСТУП…… 6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ СПІЛКУВАННЯ ТА ІНДИВІДУАЛЬНО-ТИПОЛОГІЧНИХ ХВЛАСТИВОСТЕЙ ОСОБИСТОСТІ…….. 10
1.1 Основні психологічні підходи дослідження спілкування…… 10
1.2 Дослідження спілкування в співвідношенні з індивідуально-типологічними особливостями …… 24
1.3. Взаємозв’язок акцентуацій характеру з особливостями спілкування особистості 24
РОЗДІЛ 2. Експериментальне дослідження зв’язку акцентуацій характеру з домінуючими стратегіями захисту у спілкуванні……..... 43
2.1. Організація та методи дослідження …… 43
2.1. Аналіз і результати дослідження……..... 44
ВИСНОВКИ……... 53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……. 57
ДОДАТКИ…….. 63

ВСТУП

Актуальність дослідження. В сучасних умовах все більшє ускладнюється життєдіяльність людини, величезне значення набуває ефективність міжособистісної взаємодії людей. Міжособистісне спілкування є ключовою ланкою будь-якої діяльності людини (навчальної, професійної, побутової та ін.). Характер взаємин між людьми - важливий фактор ефективності діяльності. У зв'язку з цим великий інтерес представляє дослідження різних сторін індивідуальності, пов'язаних з діяльністю спілкування, а також їх залежності від індивідуально-типологічних особливостей. Товариськість є однією з провідних характеристик людини як соціального суб'єкта. Концепція многомерно-функціонального будови рис особистості суб'єкта, розроблена А.І. Крупнова, є продуктивною спробою теоретичного реконструювання цього боку індивідуальності, оскільки товариськість в ній розглядається в єдності цільового, мотиваційного, когнітивного, продуктивного, емоційного, регуляторного, динамічного і рефлексивно-оцінного компонентів. Вивчення товариськості як риси особистості у людей з різними типами організації характеру може збагатити уявлення про будову товариськості і її індивідуально-типологічних варіантах, а також про зв'язки товариськості з іншими сторонами індивідуальності.

Проблема дослідження. У дослідженнях товариськості як риси особистості розглядалися окремі її аспекти і сторони: мотиваційні характеристики (Л.І. Божович, Л.І. Марісова, М. І. Лісіна та ін.), Продуктивні характеристики (Л.В. Жемчугова, АА Журавльова, Е.Д. Кокарєва і ін.), труднощі в реалізації товариськості (В.А. Лабунська, Т.І. Пашукова, А.Л. Южанинова, В.Н. Петровський, Т.В. Іванова, В.М. Куніцина та ін.). Р.Кеттелла і Дж.Гилфорд намагалися визначити товариськість через набір прилеглих до неї властивостей особистості; К. Юнг, Г.Айзенк і ін. - через такі комплекси властивостей як інтроверсія і екстраверсія, Ф. Зімбардо - через зворотний бік

товариськості - сором'язливість. Проблема індивідуального стилю товариськості розвивалася в роботах В.С. Мерліна. Різні аспекти товариськості зіставлялися А.Є. Олиіанніковой, А.І. Крупнова, В.А. Домодєдово, О.П. Саннікова, Л.А. Бану. Системний багатовимірний аналіз товариськості був вперше проведений в роботах А.І. Крупнова; товариськість вивчалася при різних вікових (Л.В. Жемчугова, А.І. Велике, М.І. Вовк, А.І. Ільїна, Л.П. Калінінський), статевих (ОА Тирнове), національно-етнічних (Т. А . Баумштейн, Янь Бінь) особливості. При вивченні зв'язку товариськості з різними індивідуально-типовими особливостями проводилося її зіставлення з властивостями нервової системи і типами темпераменту (А.І. Велике, А.І. Ільїна, Л.Ф. Василенко, Л.В. Жемчугова, В.Б. Щебетенко і ін.), з установками на міжособистісне взаємодія (О.В. Солонкіна), з типом ставлення особистості до людей (Л.А. Журавльова), з індивідуальним стилем і продуктивністю професійної діяльності (Т.М. Бабаєв і Е.К. Павлова), з іншими особистісними рисами (Н.В. Каргина, В.П. Прядеін). Однак питання про прояви товариськості в зв'язку з типом організації характеру залишається вивченим недостатньо. У нашому дослідженні проблема зв'язку типу характеру і особливостей товариськості розглядається на прикладі людей з різними типами акцентуації характеру, тобто з сильною виразністю окремих рис-радикалів характеру.

Об’єкт дослідження: зв'язок акцентуації характеру з домінуючими стратегіями захисту у спілкуванні.

Предмет дослідження: зв'язок акцентуації характеру з домінуючими стратегіями захисту у спілкуванні майбутніх практичних психологів.

Мета дослідити виявлення специфіки структури спілкування при різних типах акцентуацій характеру.

Гіпотеза: психологічні структури спілування при різних типах акцентуації характеру мають як різні, так і подібні риси. Різні риси проявляються в більшій мірі в особливостях регуляторно-динамічної підсистеми спіування.

Для досягнення поставленої мети й перевірки гіпотези дослідження були визначені такі завдання:

1. Проаналізувати основні психологічні підходи дослідження спілкування.

2 Дослідити спілкування в співвідношенні з індивідуально-типологічними особливостями.

3. З’ясувати взаємозв’язок акцентуацій характеру з особливостями спілкування особистості

4. Експериментально дослідити зв’язку акцентуацій характеру з домінуючими стратегіями захисту у спілкуванні

Для розв'язання поставлених завдань та перевірки гіпотези використана низка загальнонаукових методів теоретичного й експериментального дослідження:

- теоретичний аналіз психологічної, психолого-педагогічної, етнічної, етнографічної літератури, який дав змогу визначити вихідні теоретичні позиції й розробити програму дослідно-експериментальної роботи;

- емпіричні: тестування (спостереження, опитування, анкетування, бесіда);

- психолого-педагогічний експеримент, порівняльний аналіз результатів дослідження, математичні методи обробки даних.

Методи дослідження: – теоретичні методи (теоретико – порівняльний аналіз психолого-педагогічної літератури); – емпіричні (тестування, опитування), математична та статистична обробка даних.

Наукова новизна одержаних результатів дослідження полягає в теоретичному й експериментальному дослідженні особливостей виявлення специфіки структури спілкування при різних типах акцентуацій характеру.

Практичне значення роботи визначається тим, що на основі практичного досвіду індивідуальної та групової роботи, в навчальних курсах із загальної, диференціальної, соціальної і клінічної психології, для розробки і удосконалення програми корекції товариськості особистості.

Надійність і вірогідність результатів дослідження забезпечувались: теоретико-методологічним обґрунтуванням вихідних теоретичних положень, використанням комплексу надійних і валідних психодіагностичних процедур, створенням сприятливих умов для психологічного діагностування, психокорекційної роботи, оцінки результатів, поєднанням кількісного та якісного аналізу, емпіричних даних, репрезентативністю складу, експериментальної та контрольної групи, застосуванням методів математичної статистики.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ СПІЛКУВАННЯ ТА ІНДИВІДУАЛЬНО-ТИПОЛОГІЧНИХ ХВЛАСТИВОСТЕЙ ОСОБИСТОСТІ

1.1 Основні психологічні підходи дослідження спілкування

Особливості спілкування в сучасному світі пов'язані і з цінностями, які вносить в життя кожної людини соціальний контроль, і зі змінами способу життя і його відносної стандартизацією в зв'язку з розвитком масової культури. Якщо кілька століть назад переважало безпосереднє спілкування між людьми, то останнє сторіччя зробило домінуючим масове і опосередковане спілкування. Що стосується безпосередньої взаємодії, то слід зазначити, що збільшилася кількість вимушених контактів між людьми. Особливо це помітно у великих містах, де сам спосіб життя визначає неминучість контактів абсолютно незнайомих людей один з одним. Поїздка на роботу в громадському транспорті, покупки товарів в магазині, перегляд вистав - все це способи проведення часу, які пов'язані з численними контактами.

В області психології спілкування накопичено велику кількість досліджень, які розкривають його феноменологію, структуру, процесуальні особливості та закономірності.

В ході аналітичного осмислення вітчизняними і зарубіжними вченими створено ряд теорій, теоретичних підходів і концептуальних моделей, які можуть в сукупності при їх систематизації дозволити зрозуміти природу, функції, структуру та механізми різних видів і форм спілкування.

Перші аналітичні роботи стали активно публікуватися в XIX столітті, і стосувалися перімущественно ролі мови і звичаїв у спілкуванні, багато хто з них виконувалися в рамках ідей теорії, що отримала назву "психологія народів". Основні її положення були розроблені В. Вундтом [13, 9]. центральне

твердження теорії полягає в тому, що первинною формою людської взаємодії є культурне (мовне) співтовариство і в ньому відбувається формування людини як особистості і його навчання. У зв'язку з цим авторів численних статей і монографій, які орієнтувалися на психологію народів, цікавила специфіка мови спілкування, його взаємозв'язок з мисленням та іншими пізнавальними процесами.

Інтерес до проблеми спілкування, який був викликаний потребами обліку міжособистісних і рольових відносин в різного роду об'єднаннях, різних видах діяльності і взаємодії людей в групах і колективах, істотно зріс в XX столітті. На порядок денний були поставлені питання спілкування, що відносяться до найбільш важливих областей суспільної життєдіяльності. Вже на його початку вчені багатьох країн звернулися до розробки методів емпіричного дослідження, в тому числі і до експериментів, з'явилися відповідні лабораторії. При цьому, з другої половини XX століття виявилися значні відмінності у вивченні спілкування у американських і західноєвропейських психологів. В найбільшій мірі це відміну спостерігалося в соціальній психології.

Крім вивчення структури, функцій, видів і форм спілкування аналізу піддаються методологічно важливі співвідношення спілкування і суспільних відносин; спілкування як діяльності і співвідношення спілкування і діяльності, характеристики суб'єктів спілкування; розглядаються питання спілкування як інформаційного зв'язку, як взаємин і взаємовпливу.

У спілкуванні виявлені певні взаємозв'язку соціальних норм і поведінкових стереотипів; з'ясовуються особливості інтердіктное; Уточнюються функції спілкування в системі основних видів діяльності; проводиться аналіз умови і способів спілкування; з'ясовується роль спілкування в процесі соціалізації особистості, встановлюється його генезис. Вчені також ведуть функціональний і морфологічний аналіз спілкування, роблять спроби класифікації не тільки його видів, але внутрішніх і зовнішніх детермінант, виявляють рівні мотивації спілкування та багато іншого.

Далі нами буде проведено огляд теоретичних підходів і основних концепцій в дослідженні спілкування у вітчизняній та зарубіжній психології.

Так, в американській соціально-психологічної школі увага зверталася на індивіда як суб'єкта спілкування та розробку теорій, що пояснюють результати вже проведених досліджень.

У європейській же соціально-психологічної традиції індивід розглядався як носій системного якості групи або суспільства в цілому. дослідники брали до уваги роль соціального середовища спілкуються індивідів. Переважаючими в цій традиції були роботи, спрямовані на перевірку теорій або доказів гіпотез за допомогою спеціально розроблених або підібраних методик для отримання емпіричних даних.

До другої половини XX століття в західній психології склалися групи шкіл, об'єднані подібними теоретичними ідеями, які використовують однакові поняття і подібні методи емпіричних досліджень, які отримали назву "соціально-психологічних теоретичних орієнтацій". Виділилися основні теоретичні напрямки: необіхевіорісткая, психоаналітична, когнітівісткая і інтеракціоністкая, а також французька школа соціальних уявлень [38, 38-52].

У кожній з них було виділено свій предмет дослідження і увагу привертали цілком певні аспекти спілкування.

У руслі необіхевіорісткой орієнтації вивчалися закономірності контактів і міжособистісного взаємодії, пов'язані з деякими станами індивідів. Певні закони та закономірності спілкування тут пояснювалися за допомогою теорії агресії і фрустрації, модельно-стимульной теорії, теорії міжособистісного взаємодії як обміну.

В теорії агресії і фрустрації (Н. Міллер і Д. Доллард) розглядалися причини агресивної поведінки і прояв негативного ставлення до інших людей, був встановлений зміщення агресії на "нешкідливий об'єкт" і ін.

За допомогою модельно-стимульной теорії (А. Бандура і Р. Уолтерс) було встановлено значення наслідування і імітації, роль негативного досвіду і очікуваних наслідків в підкріпленні мотивації спілкування.

В теорії міжособистісної взаємодії як обміну (Дж. Тібо, Г. Келлі) дана характеристика цінності витрат і винагород, встановлено значення механізмів комплементарності і таких факторів вибору партнерів, як "рівень порівняння", "рівень порівняння альтернатив", а також показана роль "результатів "взаємодії.

Теорія елементарної соціальної поведінки Дж. Хоманса розглядає роль заохочення і стан очікування індивіда. спілкування в ній зводиться до проблем взаємного обміну, механізмом якого вважається інтерактивний обмін оперант (діяльностями) і сентиментами (знаками аттітюдов і почуттів).

Психоаналітична орієнтація вельми специфічно ставиться до питань спілкування та взаємини людей один з одним. В її рамках досліджуються потреби, мотиви, цілі спілкування і соціальної поведінки. Крім того, саме ця соціально-психологічна орієнтація послужила основою для практично важливою і дуже популярною в даний час хвилі робіт, що відносяться до теорії і практиці тренінгів спілкування. В рамках психоаналітичної орієнтації розроблені: тривимірна теорія інтерперсо-нального поведінки В. Шутц; динамічна теорія функціонування групи і теорія розвитку групи. Шутц, в рамках психоаналітичної орієнтації вивчалися питання спілкування і взаємин людей, пов'язані з їх мотиваційно-потребностной сферою і досвідом стосунків у сім'ї. В. Шутц досліджував вікові особливості ідентифікації, наслідки не реалізованих в дитинстві потреб в любові, включення в групу і особливостей контролю з боку дорослих на спілкування і взаємодія індивіда з іншими людьми. Автор теорії велике значення приділив дослідженню функції ідентифікації дитини з батьками і досвіду міжособистісних відносин дитинства.

У динамічної теорії функціонування груп, запропонованої В. Байон, виявлені важливі аспекти групової культури: норми, оцінки та ін. Хоча предметом дослідження було функціонування терапевтичної групи, основна увага автора було направлено на колективні захисні механізми, що виникають в

ході спілкування і формування взаємовідносин між учасниками і провідними терапевтичні групи.

В. Бенніс і Г. Шепард звернули увагу на значення ряду аспектів групової культури. Вони досліджували принципи довірчого спілкування і встановили важливість феноменів "розморожування", "скидання фасаду" та ін. Проблемою аналізу в рамках цієї теорії стала валідна комунікація та визначення стадій групового розвитку.

Узагальнюючий аналіз групових форм психологічної роботи, що практикується американськими психотерапевтами, було проведено К. Рудестама. Ці форми, представлені Т-групами, групами зустрічей і ін. Стали знаменням часу.

До нових тенденцій розробки теорії спілкування, відповідним психоаналітичного напрямку, слід віднести роботи школи трансактного аналізу, в основі яких лежать ідеї теорії Е. Берна, згідно з якою, в спілкуванні і відносинах людей слід враховувати їх его-стан, тип і зміст ситуації, званої сценарієм . В якості одиниці аналізу в комунікативному процесі він запропонував використовувати взаємо-доповнений партнером комунікативний акт, для чого він використовував поняття "трансакція" і виділив типи взаємодоповнюючих трансакцій і трансакцій, що здійснюються без взаємодоповнення.

Досить розвиненою в соціальній психології є і когнітівісткая орієнтація, методологічна парадигма якої і відповідні їй дослідження дозволили зробити ряд важливих відкриттів, що стосуються механізмів і феноменів спілкування. Основні поняття, проблематика і традиції когнитивизма концентруються навколо структури, властивостей і особливостей функціонування когнітивної сфери особистості. Предметом дослідження когнитивистов стали життєві поняття і сприйняття людьми один одного; соціальне порівняння; міжособистісна і масова коммунікція. Найбільш відомі теорії, розроблені в рамках даної орієнтації, - це теорії структурного балансу Ф. Хайдера, теорія когніівного дисонансу Л. Фестінгер, теорія кому-нікатівних актів Т. Ньюкома і

теорія конгруентності Ч. Осгуда і П. Танненбаума. Так, творець теорії структурного балансу Ф. Хайдер і його студенти дослідили стосунки людей, що складаються в життєвих ситуаціях і, перш за все, ті, які суперечать здоровому глузду і створюють проблеми. Наприклад, відносини які формулюються в такий спосіб: "я не люблю того, кого любить мій друг". Механізмом формування відносин в рамках даної теорії вважається механізм балансування і транзитивності-нетранзитивність відносин, що виникають між людьми. Ідеї Хайдера сприяли великому числу досліджень, спрямованих на вивчення таких механізмів і феноменів сприйняття людьми один одного, як механізми категоризації і стереотипізації, феномени приписування якостей і властивостей партнеру по спілкуванню в залежності від суб'єктивної особливості категоризації індивідом людей, поділу їм їх на хороших і поганих, розумних і дурних і т.д.

Не менш важливою для дослідження ролі узгодженості думок, оцінок, поглядів людей, що спілкуються стала теорія Л. Фестінгер, який виявив феномени, названі ним когнітивним дисонансом і когнітивним консонансом. Автор показав існування механізму, який спонукає людей, що мають різні думки, порівнювати їх і прагнути до їх узгодженості.

Предметом досліджень Т. Ньюкома стала міжособистісна комунікація. Розбіжність орієнтацій у членів групи щодо будь-якого об'єкта, на його думку, - це проблема балансових і дісбалансних відносин, які є певними установками взаємо-діючих суб'єктів. Було показано, що в разі розбіжності у членів групи думок або оцінок, що стосуються будь-якого об'єкта, система їхніх відносин приходить в стан дисбалансу, викликаючи в учасників взаємодії і взаємин потреба повернення її в стан балансу. Теорія комунікативних актів дозволяє зрозуміти причину зміни міжособистісних відносин у людей, якщо вони пов'язані зі ставленням до будь-якій третій особі або предмету.

На відміну від Т. Ньюкома, Ч. Осгуд і П. Танненбаум приділяли увагу проблемам суб'єктивного значення понять і прогнозам зміни відносин, які стосуються процесу масової комунікації. Вони встановили одночасне зміна

ставлення реципієнта до комунікатора і до змісту його повідомлення. Відповідні феномени отримали назву "конгруентність" і протилежний йому - "неконгруентність", а сама теорія - теорія конгруентності.

Друга версія когнітивного підходу була представлена роботами С. Аша, Д. Кречів, Р. Крачфілда. В їх дослідженнях висловлювань індивідом певної думки виявлені фактори групового тиску і виявлені ознаки конформізму і нонконформізму. Велике практичне значення мають дослідження відносин стимулу до існуючого знання.

Відзначимо, що в число досліджень, пов'язаних з даним напрямком, входить зазначена Нобелівською премією робота Д. Каннемана, - виявлені ним ефекти евристики, репрезентативності, якірний ефект і ефект пристосування мають велике практичне значення, дозволяючи прогнозувати стратегії взаємодії людини з ін. Людьми.

Інтеракціоністська орієнтація звернена до питань ставлення людини до самої себе, рольовим відносинам і конфліктів, груповим нормам, проблемам статусу і престижу особистості, значення для особистості референтної групи. Базовими теоріями інтеракціонізму є: теорії символічного інтеракціонізму Дж. Міда, теорія Ч. Кулі, іменована ще теорією "дзеркального я" особистості; рольові теорії Т. Сарбіна, А. Аллена, Р. Тернера. Особливо слід відзначити теорію соціальної драматургії І. Гоффмана і теорії референтної групи М. Шерифа, Г. Хаймана, Р. Мертона.

Так, в теоріях символічного інтеракціоніза розроблялися поняття "символ", "значимі жести", "роль", "узагальнене Я". Дж. Мід і Ч. Кулі досліджували символічну комунікацію. Вивчаючи проблеми ставлення людини до самої себе, вони враховували прийняття ролі іншого і розробили такі категорії, як символ, значущі жести, роль, "узагальнене Я". Запропоновані ними поняття і встановлені механізми комунікації дозволили зрозуміти природу і функції різноманітних засобів і способів спілкування і їх вплив на формування особистості і її ставлення до себе.

Автори рольових теорій (Т. Сарбін, І. Гоффман, Р. Лінтон, Р. Мертон та ін.) Вивчали рольові взаємини, рольова поведінка, рольові конфлікти. Що використовується ними поняття "рольовий конфлікт" відображає цілком певну соціально-психологічну феноменологію відносин між людьми, їх установок і є фактором того чи іншого типу спілкування партнерів. У школі символічного інтеракціонізму виявлені способи зменшення рольової напруженості і розроблені прийоми ефективного вирішення проблем, викликаних конфліктними ситуаціями.

В теорії референтної групи (Г. Хайман, Т. Ньюком, Р. Мертон, М. Шериф) були виявлені і пояснені механізми дії стандартів поведінки референтної групи і самосанкціонірованія, вивчені нормативні та порівняльно-оціночні функція референтної групи і описані феномени стандартів, престижу і статусу.

Перелічені напрямки дозволили концентрувати зусилля вчених навколо таких проблем психології спілкування, як проблеми: мотиваційно-потребностной сфери спілкуються індивідів; психічних станів партнерів; вибору партнерів і ефективності їх взаємодій; впливу когнітивних утворень на взаємини і вироблених в суспільстві норм і правил комунікативної поведінки і його інтерпретацій.

Для розуміння природи і функцій спілкування велике значення мають результати, отримані в психології масової комунікації. Зарубіжні психологи, звертаючись до питань ефективності масової комунікації, багато уваги приділяли феноменам і закономірностям сприйняття аудиторією комунікатора, повідомлення, впливу каналу сприйняття і умов трансляції передач та ін. Когнітивістська і необіхевіористська орієнтації сприяли розробкам цілого ряду теорій.

Важливою віхою в даному напрямку стала теоретична модель структури комунікативного акту, запропонована Г. Лассуелл. Досліджуючи особливості комунікації, Лассуел представив характеристику структури комунікативного акту як одиниці аналізу комунікативних процесів.

При цьому в психологічних теоріях масової комунікації простежується 2 парадигми, що визначають специфіку досліджень і аналіз результатів: "медіа-центрована" і "людино-центрована". У медіа-центрованої або медіа-орієнтованої парадигми основна увага приділяється вивченню впливу каналу масової комунікації на аудиторію, підпорядкування людини силою впливу масової комунікації. Однією з центральних проблем тут стала проблема його ефективності, а результати і висновки цих досліджень нерідко використовуються для цілей маніпуляції в ЗМІ [10, 143].

В рамках людино-центрованої парадигми акцент робиться на споживача масової комунікації. Тут вивчаються психологічні потреби, властивості, можливості, інтереси радіослухачів, читачів газет, телеглядачів, користувачів Інтернету. Застосування першої парадигми характерно для представників школи "експериментальної риторики" або школи "переконливою комунікації", яка здобула популярність завдяки дослідженням Єльського університету в 1950-і рр. (К. Ховланд, І. Дженніс, М. Шериф, П. Вайс, Г. Келлі і ін.).

Широку популярність придбала розроблена дослідниками "асиміляційного-контрастна" теорія комунікації. По суті, ця теорія є моделлю переконливою комунікації, розробленої М. Шерифом і К. Ховланд. Виявлено 2 важливих ефекту - "контрастний ефект" і "асимілятивну ефект", що відображають ставлення реципієнтів до змісту повідомлення і комунікатора [10, 145].

В теорії масової комунікації виділяється концепція "використання і задоволення". З позицій, релевантних цій парадигмі, починали свої дослідження потреб реципієнтів в масової комунікації Е. Катц, Г. Хаас, М. Гуревич. Згідно з їхніми положеннями, реципієнт вважає за краще те, що відповідає його потребам, і тим самим впливає на засоби масової комунікації. Він сам створює попит як споживач, вибирає надходять відомості і інтерпретує їх.

У 1980-х рр. значну роль в дослідженні спілкування та масової комунікації став грати соціальний конструктивізм, родоначальником якого в соціальній психології вважається К. Герген. Його основні положення стосувалися проблеми конструювання людьми власної картини світу в процесах сприйняття і інтерпретації повідомлень, одержуваних за допомогою масової комунікації.

Ці положення склали основу розробки дискурсивної моделі масової комунікації, запропонованої Дж. Фіском, і конструкціоністской моделі У. Гемсона, постулати яких звучать наступним чином: знання про життя слід розглядати не як відображення зовнішньої реальності, а як перетворення досвіду в мовну структуру; знання виробляються не всередині індивідуальної свідомості, а в процесі соціальної комунікації.

Звертаючись до західної соціальної психології, слід вказати на особливе місце, яке займає французька школа соціальних уявлень, яка досліджувала спілкування як комунікацію і суспільне явище. В теорії С. Московічі велике значення приділяється інформації і показується роль колективних уявлень для формування громадської думки.

Для теоретичних побудов і дослідницьких концепцій авторів з соціалістичних країн була характерна марксистська традиція дослідження спілкування яка сформувалася в другій половині XX століття. Так, в руслі підходу, орієнтованого на теорію діяльності, особливості соціальної перцепції як залежної від внутрішньогрупової взаємодії, вивчав чехословацький вчений Я. Яноушек. М.Гібш і М.Форверг в НДР розробляли теоретичні основи дослідження спілкування як комунікативних процесів, зумовлених змістом і характером спільної діяльності в трудових колективах. Л. Ніколов показав значення позиції в системі людських відносин і визначаються ними стилів спілкування [4, 17].

Марксистську традицію представляли і вчені Радянського союзу: вони дотримувалися принципів історизму, первинності матеріального, фізичного і вторинності ідеального, психічного, а також принципу залежності свідомості

від діяльності людей і враховували роль суспільних відносин і розвитку. Широку популярність в марксистській традиції отримали школи, що склалися на кафедрі соціальної психології МДУ і в лабораторії "Психологія спілкування в сім'ї та школі" НДІ загальної та педагогічної психології (нині - ПІ РАО). Так, в роботах дослідників з МГУ під керівництвом Г.М. Андрєєвої вивчалися проблеми соціальної перцепції, внутрішньогрупового взаємодії і спілкування, опосередкованого спільною діяльністю [4, 17]. Співробітники лабораторії, створеної А.А. Бодалева, працюючи на стику загальної та соціальної психології, продуктивно досліджували специфіку сприйняття і розуміння людини людиною, вплив професії на пізнання людей. Тут були розроблені програми порівняльних і корекційних робіт до встановлення і усунення причин порушеного спілкування, здійснювалися дослідження, завдяки яким виділена система феноменів і механізмів відображення людини людиною, показана роль відносин в сприйнятті і розумінні людьми один одного. Важливу роль в цьому відіграє аналіз характеру зв'язку спілкування людей з їх відносинами і спільною діяльністю [11, 126].

Серйозний внесок у розробку проблеми спілкування внесли вітчизняні вчені за напрямками: структурний підхід Б.Д. Паригін; системний підхід Б.Ф. Ломова; теорія діяльнісного опосередкування А.В. Петровського; діяльнісний підхід А.А. Леонтьєва і Г.М. Андрєєвої; теорія відносин В.Н. Мясищева; концепція А.А Бодалева про комунікативному ядрі особистості. Велике значення мають: психосемантична і псіхосеміотіческіе підходи Е.А. Доценко, В.Ф. Петренко, Е.А. Петрової; роботи В.В. Червоних, що стосуються важливих аспектів етнопсихолінгвістики і лінгвокультурології. Ідеї Б.Ф. Поршнева і І.Г. Білявського стимулювали спроби реконструкції особливостей спілкування і відносини народів давнини і середньовіччя, - рішення палеопсіхологіческіх проблем спілкування виявилися важливими не тільки для розкриття таємниць історії, а й для розуміння себе людьми сьогоднішнього дня.

Актуальними є дослідження проблем діалогу, натхненні працями М.М. Бахтіна, А.А. Ухтомського, М. Бубера, що дозволяють застосовувати діалогічну парадигму до аналізу спілкування, - виконані Г.В. Дьяконовим, Г.А. Ковальовим, Г.М. Кучинським, Т.А. Флоренський [17, 126].

Теоретично значимі і численні класифікації видів, типів, форм, стилів спілкування, розпочаті М.С. Каганом, М.М. Обозовим і виділення структур і планів спілкування. Роль співвідношення спілкування і відносини особистості до інших людей підкреслював у своїх працях В.М. Мясищев. У дослідженнях дискурсу теоретичні узагальнення та концептуальні положення сформульовані М.Л. Макаровим, Н.В. Чепелєва, а також зарубіжним вченим Е. Роттером і ін., Розробляються теорії, що пояснюють динаміку міжособистісних відносин, закономірностей і механізмів спілкування в диадах, малих групах і їх подструктурах. Ініційовані в нашій країні ще Я.Л. Коломінський і А.В. Петровським, вони продовжують вивчатися А.В. Сидоренкове і ін. Практично затребувані пояснення причин конфліктної поведінки, яке є формою спілкування, істотно змінює стан його учасників. Систематизація особливостей спілкування в конфліктах представлена в ряді навчальних посібників, в тому числі написаних Г.В. Ложкіним, Н.В. Гришиной і ін. Вивчаються труднощі, що виникають у суб'єктів спілкування, розробляються принципи корекції спілкування [36].

На завершення огляду відзначимо і інші теоретично обгрунтовані і здобули популярність підходи і основні концепції в дослідженні спілкування. Так теоретичні узагальнення представлені в пояснювальних моделях: закономірностей, механізмів, феноменології і властивостей спілкування (Антоненко І.В., Кричевський Р.Л., Скрипкіна Т.П., Куніцина В.М., Пашукова Т.І., Соловйова О. В.); засобів і способів, що застосовуються в діалогічному та груповому спілкуванні (Андріанов М.С., Лабунська В.А., Піз А.), в сфері мистецтва (Семенов В.Є.); в пропаганді і масової комунікації (Аронсон Ел., Пратканіс Е.Р., Шерковін Ю.А., Почепцов Г.Г., Слюсаревський М.М.), в політиці (Гозман Л.Я., Казміренко В.П.) , а також розвитку спілкування в

онтогенезі (Лисина М.И., Мещерякова С.Ю., Рєпіна Т.А.) та спілкування людини з самим собою (Семенов І.М.).

Актуальними теоретичні розробки, що стосуються області діагностики спілкування, проведені Ю.М Жуковим, А.Г. Шмельовим. Методи навчання спілкуванню і його корекції таких психологів, як Г.А. Ковальов, Л.А. Петровська, Т.С. Яценко, Н.Л. Карпова та ін., А також розвитку особистості в спілкуванні і ролі спілкування в процесі психотерапії А.Ф. Бондаренко, А. Ф. Копьев.

Значна частина теоретичних розробок спрямована на виявлення специфіки і закономірності різних видів спілкування, таких як міжособистісне (Коломінський Я.Л., Куніцина В.М., Обозов М.М.), міжгруповое (Агєєв В.С.), ділове спілкування, в тому числі дослідження комунікативної специфіки в бізнес структурах (Бороздіна Г.В., Льюїс Д., Лейхіфф Дж.), професійне спілкування в медицині (Русина Н.А., Творогова Н.Д.), педагогічне спілкування (Кондратьєва С.В. , Леонтьєв А.А.), спілкування в сім'ї (Альошина Ю.О.), спілкування в організаціях і управлінське спілкування (Базаров Т.Ю., Журавльов А.Л., Казміренко В.П., Роджерс Е.), гендерні особливості спілкування (Рюмшина Л.І.), спілкування в релігійних групах (Хассен Д., Волков О.М.), спілкування в кримінальних субкультурах (Пирожков Н., Сухов А.Н.) і спілкування в правоохоронній сфері (Столяренко А. М.). Накопичено масив важливих результатів, які розкривають закономірності і специфіку етнокоммунікації і міжетнічного спілкування. Однією з проблем стала маніпуляція в спілкуванні і можливості протидії їй [42, 24].

Характеризуючи сучасний етап в дослідженні спілкування у вітчизняній та зарубіжній психології, важливо вказати на проблему встановлення співвідношення понять "спілкування" і "комунікація". Зміст і обсяг цих понять в даний час уточнюються і зіставляються їх співвідношення. В одних випадках терміни використовуються для позначення однакового ряду процесів і явищ, а в інших випадках - одне з них застосовується для опису більш широких явищ, що залежить від особливостей мови і традицій наукових школах [20, 77]. Крім

цього, важливо позначити багатоплановість і багатоаспектність процесів міжособистісного і міжгрупового спілкування. У ньому мають місце не тільки передача інформації, а й перцепція з її сприйняттям і розумінням людьми, групами і спільнотами один одного, а також їх взаємовплив і взаємодія, що відбувається на різних рівнях.

Інтерес до засобів спілкування і їх використання в мовній діяльності виник у представників різних наукових дисциплін порівняно давно і є досить стійким в силу життєвої важливості ставляться в роботах проблем. Значущим внеском в розробку проблем мови і мовної діяльності стали праці В. Гумбольдта, А.А. Потебні, які детермінували появу цілих напрямків в філології, психології та філософії і ін. В 50-70 рр. XX століття багато колективів вчених проводили дослідно-експериментальні дослідження, націлені на з'ясування структури і функцій мови, механізмів її формування та розвитку, нейрофізіологічних основ мовної діяльності, навчання використанню мови як засобу спілкування і малої форми існування людської свідомості. Починаючи з 1970-х рр. аж до сьогоднішнього часу, великою популярністю користуються роботи, предметом яких є невербальні засоби комунікації.

Психологами розробляються Синтоническая моделі спілкування. глобалізм і посилюється міграція населення роблять актуальними і детермінують дослідження універсальних і культурно-специфічних аспектів спілкування, впливу на нього соціальних установок і розробку принципів організації взаємодії в багатонаціональних об'єднаннях. У науковому середовищі активно обговорюються проблеми розуміння людьми різних національностей один одного і контекст їх спілкування. Міжнаціональні війни і зіткнення на етнічному грунті створюють актуальність вивчення причин і механізмів забобонів і упереджень в міжнаціональних відносинах.

Вивчення розвиваючого впливу тренінгів, мета яких - підвищення рівня розуміння інших і себе при здійсненні людиною міжособистісного спілкування, сприяння особистісному розвитку, розпочато завдяки К. Роджерсу і Р. Мею. У зв'язку з практикою тренінгової роботи на порядок денний в дослідженнях

спілкування поставлені питання, що стосуються вивчення технічних компонентів спілкування, до яких відносяться: техніка говоріння і техніка слухання, характеристики тактик і стилів спілкування, проблеми зняття комунікативних бар'єрів і бар'єрів взаєморозуміння. Ідеї тренінгової роботи підхоплені в різних галузях і сферах практичної і прикладної психології.

Теоретичний і практичний інтерес викликають дослідження спілкування, відносини і взаємодії в конфліктних ситуаціях, що виникають між окремими людьми, групами і спільнотами. Робіт, присвячених конфліктології є безліч, як у вітчизняній, так і зарубіжній літературі.

Таким чином, за останні десятиліття вивчення проблеми спілкування стало одним з провідних напрямків досліджень у психологічній науці в цілому, і перш за все, соціальної психології. Її переміщення в центр психологічних досліджень пояснюється зміною методологічної ситуації, чітко визначеної в соціальній психології в останні 20-25 років. Всі перераховані вище теорії та концепції дослідження спілкування, взаємодоповнюють один одного і в сукупності дозволяють зрозуміти багато функцій, структуру і механізми різних видів спілкування, закономірності його протікання, а також виникають порушення і умови їх корекції.

1.2 Дослідження спілкування в співвідношенні з індивідуально-типологічними особливостями

Особистістю в психології позначається системне (соціальне) якість, що набувається індивідом у предметній діяльності та спілкуванні і характеризує міру предстваленності суспільних відносин в індивіді.

Особистість кожної людини наділена тільки їй властивим поєднанням психологічних рис і особливостей, які утворюють її індивідуальність, що становлять своєрідність людини, його відмінність від інших людей. Індивідуальність проявляється в рисах темпераменту, характеру, звичках,

переважаючих інтересах, в якостях пізнавальних процесів (сприйняття, пам'яті, мислення, уяви), в здібностях, індивідуальному стилі діяльності і т.д.

Біологічне і соціальне в структурі особистості.

Ендопстихіка (біологічне) як підструктура особистості виражає внутрішню взаємозалежність психічних елементів і функцій, як би внутрішній механізм людської особистості, що ототожнюється з нервово-психічною організацією людини. Екзопсихіка (соціальне) визначається ставленням людини до зовнішнього середовища, тобто до всієї сфери того, що протистоїть особистості, до чого особистість може, так чи інакше, відноситься. Ендопсіхіка включає в себе такі риси, як сприйнятливість, особливості пам'яті, мислення та уяви, здатність до вольового зусилля, імпульсивність тощо, а Екзопсіхіка - систему відносин людини і його досвід, тобто інтереси, схильності, ідеали, переважаючі почуття, сформовані знання і т.д.

Біологічне, входячи в особистість людини, стає соціальним.

Природні органічні сторони і риси існують в структурі індивідуальності людської особистості як соціально зумовлені її елементи. Природне (анатомічні, фізіологічні та інші якості) і соціальне утворюють єдність і не можуть бути механічно протиставлені один одному, як самостійні підструктури особистості.

Отже, визнаючи роль і природного, біологічного, і соціального в структурі індивідуальності, неможливо виділяти біологічні підструктури в особистості людини, в якій вони існують вже в перетвореної формі.

Структуру особистості складають характер, темперамент і здібності.

Поняття про характер.

У перекладі з грецької «характер» - це «чеканка», «прикмета». Дійсно, характер - це особливі прикмети, які придбаває людина, живучи в суспільстві.

Характер - це сукупність стійких індивідуальних особливостей особистості, що складається і проявляється в діяльності і спілкуванні, обумовлюючи типові для індивіда способи поведінки.

Становлення характеру відбувається в умовах включення особистості в різні за рівнем розвитку соціальні групи.

Характер людини завжди багатогранний. У ньому можуть бути виділені риси або сторони, які, однак, не існує ізольовано, окремо один від одного, а є пов'язаними воєдино, утворюючи більш-менш цільну структуру характеру.

Структура характеру виявляється в закономірної залежності між окремими його рисами. Якщо людина боязкий, є підстави припускати, що він не буде мати якості ініціативності (побоюючись несприятливого обороту ініційованого ним пропозиції або вчинку), рішучості і самостійності (прийняття рішення передбачає особисту відповідальність), самовідданості і щедрості (допомога іншому може в чомусь ущемити його власні інтереси, що для нього небезпечно). Разом з тим від людини боягузливого за характером можна очікувати приниженості і догідливості (по відношенню до сильного), конформності (не опинитися «білою вороною»), жадібності (застрахувати себе в матеріальному відношенні на майбутнє), готовності до зради (у всякому разі, при крайніх обставин, що загрожують його безпеки), недовірливості і обережності. Однак не завжди людина боязкий може вести себе саме так, він може вести себе навіть нахабно, маскуючи тим самим свій недолік, але звичайно, вище перераховані якості будуть переважати.

Серед рис характеру деякі можуть виступати як основні. У житті зустрічаються більш цільні характери і суперечливі. Серед цільних характерів можна, принаймні, виділити певні типи.

Характер людини проявляється:

1. У тому, як він ставиться до інших людей;

2. Показово для характеру ставлення людини до себе;

3.Характер виявляється у ставленні людини до справи;

4. Характер проявляється у ставленні людини до речей.

Акцентуація рис характеру.

Коли кількісна вираженість тієї чи іншої риси характеру досягає граничних величин і виявляється у крайньої межі норми, виникає так звана акцентуація характеру.

Акцентуація характеру - це крайні варіанти норми як результат посилення його окремих рис.

Акцентуація характеру при вкрай несприятливих обставин може призвести до патологічних порушень і змін поведінки особистості, до психопатології, але зведення її до патології неправомірно.

Виділяються наступні найважливіші типи акцентуації характеру: Інтровертний тип характеру, для якого властива замкнутість, утрудненість в спілкуванні та налагодженні контактів з оточуючими, відхід у себе; екстровертний тип - емоційна напруженість, жага спілкування та діяльності, часто безвідносно до її необхідності та цінності, балакучість, мінливість захоплень, іноді хвалькуватість, поверховість, конформність; некерований тип - імпульсивність, конфліктність, нетерпимість до заперечень, іноді і підозрілість.

Основні особливості неврастенічного типу акцентуації характеру - переважне погане самопочуття, дратівливість, підвищена стомлюваність, недовірливість. Роздратування проти оточуючих і жалість до себе самого може привести до короткочасних спалахів гніву, проте швидке виснаження нервової системи скоро гасить гнів і сприяє заспокоєнню, каяття, сліз.

Для сензитивного типу властиві лякливість, замкнутість, сором'язливість. Сензетивні підлітки уникають включатися у великі і тим більше нові компанії, які не беруть участь в витівки і ризикованих підприємствах однолітків, воліють грати з маленькими дітьми.

Вони бояться контрольних робіт, найчастіше соромляться відповідати перед класом, побоюючись помилкою викликати сміх або занадто хорошим відповіддю заздрість однокласників. «Почуття власної неповноцінності робить особливо вираженою реакцію геперкомпенсаціі (тобто сверхкомпенсация -

посилене прагнення подолати свої недоліки). Вони шукають самоствердження не в стороні від слабкого місця своєї натури, не в областях, де можуть розкритися їх здібності, а саме там, де особливо відчувають свою неповноцінність.

Боязкі і соромливі хлопчики начепили на себе личину развязанностью, але як тільки ситуація вимагає від них сміливості і рішучості, вони одразу ж пасують. Якщо вдається встановити з ними довірчий контакт, то відразу стає видно їх чутливість і непомірні вимоги до себе. Якщо почати їм співчувати, то вони можуть навіть розплакатися.

Характер і темперамент.

Від природи людина отримує лише можливості розвитку в певному напрямку. Вони полягають в анатомічних і фізіологічних особливостях мозку і ендокринної системи дитини, що народжується. На цій основі розвиваються індивідуальні особливості людини, зокрема його темперамент. Темпераментом називаються стійкі індивідуальні особливості особистості, які виражаються в динаміці психічних процесів і дій.

До рис темпераменту відносяться сила або слабість переживання почуттів і бажань, їх глибина або поверховість, стійкість або мінливість настрою.

Типи темпераменту: холеричний, меланхолійний, флегматичний, сангвінічний.

Риси темпераменту і характеру утворюють практично нероздільний сплав, який зумовлює загальний вигляд людини, інтегральну характеристику його індивідуальності.

До холерикам відносять енергійних, запальних, «пристрасних» людей. Меланхоліки називалися боязкі, нерішучі, сумні; флегматиками - повільні, спокійні, холодні. До сангвінікам зараховували гарячих, рухливих, веселих, живих людей.

Характер - багато в чому результат самовиховання. Таким чином, характер - прижиттєве придбання особистості, що включається в систему

суспільних відносин, в спільну діяльність і спілкування з іншими людьми, і тим самим знаходить свою індивідуальність. [2; 457]

Поняття про здібності.

Здібності - це такі психологічні особливості людини, від яких залежить успішність придбання Знань Умінь Навичок, але які самі до наявності цих ЗУН не зводяться.

Здібності і знання, здібності та вміння, здібності та навички не тотожні один одному. По відношенню до ЗУН здібності людини виступають як деяка можливість. Подібно до того, як кинуте в ґрунт зерно є лише можливістю стосовно колосу, який може вирости з цього зерна лише за умови, що структура, склад і вологість ґрунту, погода і т.д. виявляться сприятливими, здібності людини є лише можливістю для придбання знань і умінь. А будуть чи не будуть придбані ці знання й уміння, чи перетвориться можливість у дійсність, залежить від безлічі умов.

Здібності виявляються тільки в діяльності, яка не може здійснюватися без наявності цих здібностей.

Здібності виявляються не в ЗУН, як таких, а в динаміці їх придбання, тобто в тому, наскільки за інших рівних умов швидко, глибоко, легко і міцно здійснюється процес оволодіння знаннями і вміннями, істотно важливими для даної діяльності.

Властивість компенсації одних здібностей за допомогою розвитку інших відкриває невичерпні можливості перед кожною людиною, розсовуючи границі вибору професії й удосконалювання в ній.

В цілому якісна характеристика здібностей дозволяє відповісти на питання, в якій сфері трудової діяльності (конструкторської, педагогічної, економічної, спортивної та ін.) Людині легше знайти себе, виявити великі успіхи і досягнення.

Найкращий спосіб визначення здібностей - це виявлення динаміки успіхів дитини в процесі навчання.

Здібності являє собою сукупність психічних якостей, що мають складну структуру.

Структура сукупності психічних якостей, що виступає як здатність, в кінцевому рахунку, визначається вимогами конкретної діяльності і є різною для різних видів діяльності.

Серед властивостей і особливостей особистості, що утворюють структуру конкретних здібностей, деякі займають провідне становище, деякі - допоміжне.

Вивчаючи конкретно-психологічну характеристику різних здібностей, ми можемо виділити загальні якості, які відповідають вимогам не однієї, а багатьох видів діяльності, і спеціальні якості, що відповідають більш вузькому колу вимог даної діяльності. У структурі здібностей деяких індивідів ці загальні якості можуть бути винятково яскраво виражені, що дає можливість говорити про наявність у людей різнобічних здібностей, про загальні здібності до широкого спектра різних діяльностей, спеціальностей, занятей. Ці загальні здібності або якості не повинні протиставлятися спеціальним здібностям чи якостей особистості.

Загальні здібності або загальні якості особистості - цілком конкретні психологічні прояви, до дослідження яких уже приступили психологи. До числа таких загальних якостей особистості, які в умовах конкретної діяльності можуть виступати як здатності, відносяться індивідуально-психологічні якості, що характеризують приналежність до одного з двох домінуючих типів людей.

Для художнього типу властива яскравість образів, що виникають в результаті безпосереднього впливу, живого враження, емоцій. Для розумового типу - переважання абстракцій, логічних побудов, теоретизування. Належність людини до художнього типу ні в якій мірі не може свідчити про те, що фатально призначений для діяльності художника. Очевидно інше - представнику цього типу легше, ніж іншому, освоїти діяльність, яка вимагає вразливості, емоційного відношення до подій, образності і жвавості фантазії. Не випадково, що переважна більшість художників мають більш-менш виражені риси цього типу. Якості розумового типу створюють умови для

найбільш сприятливого розвитку діяльності, пов'язаної з оперированием абстрактним матеріалом, поняттями, математичними виразами і ін. Легко зрозуміти, який широке коло конкретних занять (математика, філософії тощо) може вимагати саме цих якостей як передумов для успішного оволодіння діяльністю.

Вищий щабель розвитку здібностей називають талантом. Талант - це поєднання здібностей, що дає людині можливість успішно, самостійно й оригінально виконувати яку-небудь складну трудову діяльність.

Талант - це поєднання здібностей, їх сукупність. Окремо взята, ізольована здібність не може бути аналогом таланту, навіть якщо вона досягла дуже високого рівня розвитку і яскраво виражена.

Талант настільки складне поєднання психічних якостей особистості, що він не може бути визначений якоюсь однією-єдиною здатністю.

Структура таланту визначається, в кінцевому рахунку, характером вимог, які пред'являє особистості дана діяльність.

Так само є таке поняття як обдарованість, вона зовсім не тотожна таланту, вона виступає як передумова до виникнення таланту.

В результаті вивчення ряду обдарованих дітей вдалося виявити деякі істотно важливі здібності, які в сукупності утворюють структуру розумової обдарованості.

Особливості особистості:

1. Уважність, зібраність, постійна готовність до напруженої роботи;

2. Готовність до праці переростає в схильність до праці, в працьовитість, в невгамовну потребу трудитися;

3. Пов'язана з інтелектуальною діяльністю: це особливості мислення, швидкість розумових процесів, систематичність розуму, підвищені можливості аналізу і узагальнення, висока продуктивність розумової діяльності.

Якщо ж говорити про специфічні розходження в обдарованості, то вони виявляються в спрямованості інтересів. Одна дитина після будь-якого періоду шукань зупиняється на математиці, інший - на біології. Подальший розвиток

здібностей кожного з цих дітей відбувається в конкретній діяльності, яка не може здійснюватися без наявності цих можливостей.

Тому структура спеціальної обдарованості включає комплекс наведених вище якостей особистості і доповнюється рядом здібностей, які відповідають вимогам конкретної діяльності. Так, встановлено, що математична обдарованість характеризується наявністю специфічних здібностей, серед яких можна виділити такі: формалізоване сприйняття математичного матеріалу, яке приймає характер швидкого схоплювання умов даного завдання і вираз їх формальної структури; здатності до виявлення суті завдання; до узагальнення математичних об'єктів, відносин і дій і т.д.

Також, крім таланту і обдарованості існує таке поняття як майстерність.

Талант в сукупності його загальних і спеціальних якостей - це не більше ніж можливість творчих успіхів, це лише передумова майстерності, але далеко ще не майстерність, для цього треба багато працювати.

Якщо талант - це можливість, то майстерність - це можливість, що стала дійсністю. Справжнє майстерність - це прояв талановитості людини в діяльності. Майстерність розкривається не тільки в сумі відповідних готових умінь і навичок, а й в психічної готовності до кваліфікованого здійснення будь-яких трудових операцій, які виявляться необхідними для творчого вирішення виниклої задачі. Здібності не купуються людиною в готовому вигляді, як щось дане йому від природи, вроджене, а формуються в житті і діяльності.

Не визнаючи уродженості здібностей, психологія не заперечує врожденность диференціальних здібностей, укладених в будові мозку, які можуть виявитися умовами успішного виконання будь-якої діяльності. Ці морфологічні та функціональні особливості будови мозку, органів почуттів і руху, які виступають в якості природних передумов розвитку здібностей, називаються задатками.

Так, до числа вроджених задатків відноситься надзвичайно тонкий нюх - особливо висока чутливість нюхового аналізатора. Чи є це будь-якої здатністю? Ні.

Задатки багатозначні. На основі одних і тих самих задатків можуть розвиватися різні здібності в залежності від характеру вимог, що пред'являються діяльністю.

Той факт, що природні передумови здібностей - задатки укладені в особливостях будови і функціонування нервової системи, робить вірогідним припущення, що вони, як і всі інші морфологічні і фізіологічні якості, підпорядковані загальним генетичним законам.

Серйозна статистика не дає ніяких доказів спадковості здібностей і талантів. Ідея спадковості здібностей суперечить і наукової теорії. Можна визнати науково встановленим, що з моменту появи людини сучасного типу, тобто кроманьйонця, що жив близько ста тисяч років тому, розвиток людини відбувається не шляхом відбору і спадкової передачі змін його природної організації, воно керується суспільно-історичними законами.

Розгляд співвідношення задатків і здібностей, показує, що хоча розвиток здібностей залежить від природних передумов, які далеко не однакові у різних людей, однак здатності не тільки дар природи, скільки продукт людської історії.

Які ж можна зробити висновки? Є підстави вважати. Що чи не вирішальним фактором, від якого залежить, виявить людина здатності до даної діяльності чи ні, є методика навчання.

Істотно важливий фактор розвитку здібностей людини - стійкі спеціальні інтереси. Спеціальний інтерес - це інтерес до змісту певній галузі людської діяльності, який переростає в схильність професійно займатися цим родом діяльності.

Помічено, що виникнення інтересу до тієї чи іншої трудової або навчальної діяльності тісно пов'язаний з пробудженням здатності до неї і служить відправних точкою для їх розвитку [2; 475].

1.3. Взаємозв'язок акцентуацій характеру з особливостями спілкування особистості

Підлітки з явними акцентуаціями характеру представляють групу «Підвищеного ризику» - вони схильні піддаватися певним згубним впливам середовища і до виникнення психічних травм. якщо психічна травма або ситуація вдаряє по «слабких місць» даного типу акцентуації, то відповідні риси характеру загострюються, відбиваючись на всьомуповедінці у вигляді афективних реакцій. Ці реакції короткочасні і зазвичай тривають не більше доби. Афект може виражатися у вигляді агресії по відношенню до оточуючих, втечі від афективної ситуації або розігруванні бурхливих сцен.

За даними Н. Іванова, поширеність акцентуації в підліт овому віці різна у хлопчиків і дівчаток. Крім того, частка акцентуйованих варіюється в залежності від типу і особливостей навчального закладу [12]. Причиною внутрішнього конфлікту при акцентуації характеру особистості є однобічний розвиток характеру. Особистість проявляє підвищену сензитивність тільки в обставинах, в яких людина надмірно чутливий, вразливий. В Інакше її средовая адаптація протікає без проблем.

Акцентуація характеру по К. Леонгарда це перебільшене розвиток окремих рис характеру на шкоду іншим, у результаті чого погіршується взаємодія з іншими людьми і класифікація, яке він запропонував, має наступні види [18]:

1. Гіпертімний - йому властиво надмірно піднесений настрій.

Така людина завжди веселий, бадьорий, знаходиться в стані підйому, припливу енергії і сил, активний, діяльний, самостійний, повний ентузіазму, прагне до лідерства, ризику, має тягу до авантюр і пригод, відчуває потребу в яскравих, хвилюючих зовнішніх враження, любить «гострі» відчуття. Байдуже ставиться до зауважень, ігнорує покарання. Нерозбірливий і не виборчий в спілкуванні, спілкується з усіма підряд, тому що дуже любить спілкуватися, має почуття гумору, любить жартувати, розповідати анекдоти і смішні історії,

вважається цікавим співрозмовником, є душею компанії, які не упускає можливості познайомитися з новими людьми і спробувати нові види діяльності, а також безтурботний, чуйний, добрий з підвищеним життєвим тонусом, підвищеної балакучістю і з тенденцією перескакувати з одного на іншу тему розмови. Схильний переоцінювати себе і свої можливості. Людина гипертимного типу часто задоволений собою, не відрізняється самокритичністю, не шукає в собі недоліків. Досить імпульсивний, часто буває, необережний, мало уваги приділяє дотриманню техніки безпеки. Не терпить обмеження свободи, а також не любить нудну монотонну, одноманітну діяльність, тому багато розпочаті справи не доводить до кінця. Терпіти не може залишатися на самоті. Намагається уникнути таких ситуацій. Дратується, коли йому читають нотації й намагаються командувати ним. Злиться, коли його критикують, нав'язують правила та вимагають неухильного їх виконання, змушують дотримуватися жорсткої дисципліни. Відноситься несерйозно до законів і правил, нехтує власною безпекою. Може обіцяти, але не виконувати своїх обіцянок. Бурхливо реагує на невдачі, але вони рідко вибивають його з колії, так як така людина досить швидко і легко адаптується до важким і нових обставин. Через нестійкого уваги і недостатньою наполегливості його інтереси поверхневі. Часто розпорошується на безліч різних справ, і кидає, як тільки вони перестають його розбурхувати, надокучає. Він більше цінує процес в діяльності, ніж досягнення результату. Для нього головне, щоб діяльність була цікавою, різноманітною, такий, де можна часто перемикатися, отримувати максимум різних вражень, відчувати великий діапазон різних емоцій.

2. Дистимний - для нього характерно постійно знижений настрій, переважання печалі, туги, зневіри. відрізняється такими рисами характеру як: замкнутість, що не багатослівність, пессімістичність. Його напружує і обтяжує гучне суспільство з активними розвагами і гучними вечірками. Конфлікти уникає, а якщо і вступає в них, то частіше виступає пасивною стороною. Також, в його характері присутні і позитивні риси такі, як: сумлінність, самокритичність, обов'язковість, старанність, тактовність, ввічливість,

совісність, чесність, порядність. Любить стабільність і сталість в житті, його лякають різкі і помітні зміни способу життя, з працею і повільно пристосовується до нових ситуацій, тому не дуже любить новизну і намагається зберегти звичний спосіб життя максимально довго. Часто зосереджує свою увагу на «темних» сторони життя, тому для нього звичний знижений фон настрою, з низьким рівнем активності іноді і занепадом сил.

3. Циклотимний - його яскрава особливість циклічна мінливість товариськості, яка змінюється в залежності від настрою. висока в період гарного настрою і низька в період поганого настрою. В період гарного настрою, така людина проявляє риси гипертимного типу (підвищена балакучість, енергійність, самовпевненість, спрага діяльності, бажання бути лідером і душею компанії, висока швидкість реакцій, оптимістичне бачення майбутнього, переоцінка власних сил і можливостей), в період поганого настрою проявляє характеристики дистимного типу (замкнутість, відгородженість від людей, відхід у себе, загальмованість реакцій, пасивність, невпевненість в собі і своїх силах, бажання бути в тіні, сховатися від зайвої уваги оточуючих, песимістичне бачення майбутнього. Також їх активність, потреба в діяльності сильно залежать від їх емоційного стану.

4. Емотивної - (емоційний) - люди такого типу акцентуації характеру ранимі, чутливі до критики і зауважень з боку інших людей, особливо значущих близьких, закохуються, балакучі, полохливі, тривожні, сензитивності і гостро переживають навіть невеликі труднощі і неприємності. Така людина альтруїстичний, доброзичливий, прив'язаний до близьких, дуже емоційний, вразливий, бурхливо реагує на радісні події, так і на сумні, схильний драматизувати труднощі і панікувати. Любить тварин і природу.

5. Демонстративна - У такого типу людей надмірно виражено прагнення бути в центрі уваги і домагатися реалізації своїх цілей за всяку ціну (сльозами, відходом у хворобу, провокуванням скандалів, маніпуляціями і т.д.).

Така людина всіляко намагається виділитися: перебільшеними емоціями, яскравою, помітною одягом, кольором волосся, татуюваннями, прикрасами, незвичайними захопленнями, ексцентричними витівками, неординарним мисленням. Намагається здатися особливим, оригінальним, креативним, що відрізняється від більшості людей, залучаючи якомога більшу увагу до своєї персони. Може брехати, всіляко прикрашаючи і вихваляючи себе. Женеться за престижем, визнанням оточуючими людьми. Любить хвалитися дорогими речами, одягом, прикрасами, технікою, автомобілями. Любить бути на виду, викликаючи різні реакції на себе у оточуючих людей. намагається зробити враження і максимально запам'ятатися людям, щоб про нього думали і говорили. Найстрашніше для нього - бути непомітним для інших, нецікавим, нудним, таким як всі. Такі люди сприймають життя як сцену, а оточуючих як своїх глядачів. Людина такого типу акцентуації характеру - артистичний, марнославний, хвалькуватий, егоїстичний, егоцентричний, гнучкий в спілкуванні з людьми, легко вживається в різні соціальні ролі, витісняє неприємну для нього інформацію, а також здатний брехати, не усвідомлюючи своєї брехні. Завжди заклопотаний враженням, яке справляє на інших людей, але не продумує наперед лінію своєї поведінки, тому його брехня і хитрість легко розкрити. Вони схильні до навіювань і артистичні, можуть вживатися в роль так, що забувають про мету своєї гри. Найчастіше імпульсивний і живе моментом. часто робить необдумані вчинки. Серед позитивних якостей присутній здатність пристосовуватися і спілкуватися з абсолютно різними людьми, викликаючи симпатію до себе. Схильний плести інтриги, маніпулювати оточуючими для досягнення максимальної вигоди для себе. Здатний захопити співрозмовника неординарністю своїх вчинків і мислення. Його самооцінка зазвичай необ'єктивна і найчастіше надмірно завищена. Їм властиві ексцентричні витівки, вчинки, розраховані на зовнішній ефект. Може дратувати інших людей своєю зверхністю, завищеними домаганнями, примхливістю, самовпевненістю, хвалькуватістю, низькою самокритичністю і провокуванням конфліктів.

У ситуаціях неуспіху звинувачує не себе, а оточуючих людей. Хоче, щоб ним захоплювалися, наслідували його, дбали про нього, співчували, підтримували, шкодували. Жадає влади, визнання його унікальності, винятковості, особливих талантів, прагне зайняти в групі виняткове становище. Захоплюється зазвичай різними видами мистецтва. Любить співати, танцювати, виступати на сцені, малювати, створювати незвичайні речі своїми руками. Сутність демонстративного типу полягає в аномальній здатності до витіснення. Найчастіше такий тип акцентуації характеру формується в сім'ї, в якій виховання дитини здійснюється за типом «кумир сім'ї». Такими дітьми батьки постійно захоплюються, підкреслюють їх унікальність і несхожість на інших людей, ніж та формують у дитини егоїстичність, егоцентризм, небажання зважати на інтереси оточуючих, враховувати їх думки. таких дітей батьки всіляко оберігають від усіляких труднощів, виконують їх будь-які бажання. Тому діти виростають розпещеними і примхливими.

Такій дитині важко вибудовувати відносини з іншими людьми. Він не привчений піклуватися про оточуючих, не вміє працювати в команді. Його відносини з однолітками часто не ладяться, а у відносинах з вчителями нерідкі конфлікти. Найчастіше кумира сім'ї характеризує зовнішній локус контролю: будь-який успіх сприймається як свій власний, а в невдачах звинувачуються батьки, вчителі, однокласники, випадковість, невезіння, доля, життєві обставини.

Така людина не вміє дбати про інших. Чи не тому, що він злий або байдужий, а тому, що в його світосприйнятті найголовніше – це його власне «Я», а проблеми оточуючих людей для нього просто не помітні.

6. Емоційний - у такого типу присутні такі риси як: підвищена дратівливість, запальність, похмурість, нестриманість, схильність до провокування скандалів, конфліктних ситуацій, агресивність, грубість, прискіпливість, невдоволення оточуючими і зовні хто засуджує тип реакцій. Такі люди схильні до спалахів гніву і люті. Накопичують негативні емоції, а потім «вибухають». Активно і часто вступає в конфлікт, нетерпимо ставиться

до думок, які відрізняються від його власного, наполегливо і вперто відстоює свої погляди, вимагає від оточуючих підпорядкування і виконання його бажань.

7. Застрягаючий - «застряє» на своїх переживаннях, думках і почуттях, не може забути, пробачити і відпустити образи, намагається помститися, дуже гостро реагує на ситуації, в яких по відношенню до нього вчинили несправедливо, дуже образливий, ранимий, злопам'ятний, занудливий, впертий, честолюбний, цілеспрямований, наполегливий в досягненні цілей і подоланні перешкод, намагається бути кращим в своєї професії і взагалі в тій діяльності, яку виконує. В конфліктах часто активний, наполегливо і вперто відстоює свої погляди, доводить власну правоту. Людина подібного типу акцентуації характеру часто критикує і чіпляється до оточуючих його людей.

8. Тривожний - Цьому типу акцентуації характеру властиві такі риси як: боязкість, вразливість, підвищена тривожність, самокритичність, чутливість до негативних впливів, сором'язливість, невпевненість в собі, в своїх силах і можливостях, постійні побоювання за життя своє і своїх близьких, за стан свого

здоров'я, нерішучість. Сумніви перед прийняттям рішення і в процесі його виконання. Схильність до депресивних станів у Внаслідок завищених моральних вимог до себе, до самозвинувачення і самокритики. У ситуаціях неуспіху беруть всю відповідальність на себе, дуже сильно лають себе за помилки, відчуваючи сором і почуття провини. У такого типу акцентуації характеру спостерігаються велику кількість страхів і фобій. Наприклад: страх темряви, собак, висоти, польотів на літаку, залишатися одному в будинку. Вони намагаються спрогнозувати можливі небезпеки і запобігти таким ситуаціям.

9. Тривожно-педантичний - така людина надмірно акуратний, нищить близьких вдома, а підлеглих на роботі своїми формальними вимогами. Така людина прагне все робити ідеально. Перфекціоніст. У нього переважає знижений фон настрою з постійними страхами і переживаннями за себе і своїх близьких. Присутні сумніви в собі і невпевненість в своїх силах, довго і болісно переживає невдачі, постійно думаючи, як можна було б вчинити по-іншому, сумнівається в своїх діях.

10. Екзальтований (лабільний) - такий тип акцентуації характеру відрізняється дуже нестійкими, мінливими емоціями, його емоції швидко змінюються і яскраво проявляються, такі люди сильно і бурхливо реагують на невеликі зовнішні впливи. Швидко відгукуються на них. Вони балакучі, схильні до навіювань, альтруїстичні, доброзичливі, закохуються, дбайливі. Прагнуть допомагати іншим людям, хочуть відчувати себе потрібними і приносити людям радість. Люблять природу і тварин.

11. Інтровертований (аутистический, шизоїдний) – їм властива заглибленість в свій світ, в свої думки, переживання і фантазії, закритість і замкнутість, відгородженість від інших людей. Рідко з ким ділиться своїми думками і переживаннями, приховує їх від нших людей. Дуже стримано, холодно і відсторонено ставиться до людей, навіть до близьких.

12. Екстравертований (конформний) - для нього характерний широкий спектр поведінкових форм спілкування, балакучість до балакучості, несамостійність, залежність від думки інших, прагнення бути схожим на більшість людей своєї референтної групи, неорганізованість, недисциплінованість. Дуже схожа на цю класифікацію класифікація А. Личко, яка вже характеризує акцентуації характеру саме підлітків [25].

1. Гіпертимний тип. Відрізняється рухливістю, невгамовністю, товариськістю, спрагою діяльності. Такі підлітки дуже галасливі, у них завжди гарний настрій. При хороших загальних здібностях у них спостерігається непосидючість і погана успішність. Часто конфліктують з дорослими, порушують межі і норми поведінки. У них існують безліч захоплень, хобі, але вони дуже недовговічні (поверхневі) так як тільки ці заняття стають нудними, менш захоплюючими, підліток їх кидає і переключається на щось більш хвилююче, часто діти такого типу переоцінюють себе і свої можливості.

2. Циклотимний тип - цього типу акцентуації характеру властиві - висока дратівливість, схильність до апатії, хворобливе переживання навіть незначних невдач, бурхлива реакція на критику, зауваження. Настрій таких хлопців циклічно, за періодами підйому настрою і активності йдуть періоди спаду.

3. Лабільний тип - для нього характерно вкрай мінливенастрій. Приводом для цього може служити будь-яка дрібниця-слово, погляд. Поведінка майже повністю залежить від хвилинного настрою, його вчинки необдумані та імпульсивні. Така людина добре відчуває ставлення до нього оточуючих.

4. Астено-невротичний тип - підлітки цього типу володіють такими рисами як: підозрілість, недовірливість, примхливість, стомлюваність, млявість, особливо при виконанні розумових навантажень, підвищена дратівливість. Дуже швидко втомлюються, втомлюються при заняттях фізичною діяльністю.

5. Сензитивний тип. Цей тип характеризується високою чутливістю до всього: і те, що втішає, радує, і те, що засмучує,засмучує. Такі підлітки не люблять веселих ігор, великих і гучних компаній. Найчастіше вони сором'язливі і сором'язливі при сторонніх і малознайомих людей, а відкритими і товариськими вони бувають тільки з добре знайомими та близькими людьми. Віддають перевагу спілкуванню з малюками і дорослими, ніж з однолітками. Такі підлітки вразливі, образливі.

6. Психастенічний тип. Цей тип характеризується прискореним і раннім інтелектуальним розвитком, схильністю до роздумів, міркувань і рефлексії. Такі підлітки не люблять гучних і великих груп однолітків, вечірки. Воліють перебувати на самоті, люблять спокійні види дозвілля. Чи не прагнуть до фізично складної діяльності, навпаки уникають її. Вони посидючіші і акуратні.

7. Шизофренік. Їх головні риси - замкнутість, заглибленість в власний внутрішній світ, відгороджена від зовнішнього навколишнього світу. Такі підлітки часто демонструють зовнішню байдужість до оточуючим людям, погано розуміють стан інших, їхні почуття. У них недостатньо розвинена емпатія. Навколишні насилу розуміють таких людей. Шизоїди часто в колективах славляться «білою вороною». Їм властиво неординарне мислення, а також подібні вчинки. Тому вони, не бажаючи привертати увагу до себе, все одно його залучають. Вони не люблять бувати на увазі, не хочуть бути лідером.

8. Епілептоїдний тип. Їх риси - жорстокість, егоїзм, егоцентризм, агресивність, конфліктність, упертість. Такі діти люблять мучити тварин,

ображати слабких, в компанії дітей поводяться як диктатори. Вимагають послуху і підпорядкування.

9. Істероїдний тип. Головна риса такого типу акцентуації характеру бажання привертати увагу до своєї персони. Люблять перебувати на увазі, вислуховувати на свою адресу похвалу. Умови виховання, при яких розвиваються негативні якості особистості і негативні тенденції в поведінці, бездоглядність, гіперопіка, умови жорстких відносин між дітьми і батьками, завищені вимоги до дитини з боку батьків і педагогів, дефіцит батьківської любові, уваги і спілкування з дитиною та інші – ці фактори сприяють розвитку і формуванню акцентуацій характеру. У підлітковому віці від типу акцентуації характеру в значною мірою залежать особливості поведінки в різних ситуаціях. Спираючись на знання того чи іншого типу, можна передбачити можливу поведінку підлітка в певних ситуаціях, особливо в конфліктних. Можна передбачити ті психологічні чинники, які, швидше за все, здатні привести до порушення поведінки.

РОЗДІЛ 2
ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ АКЦЕНТУАЦІЙ ХАРАКТЕРУ З ДОМІНУЮЧИМИ СТРАТЕГІЯМИ ЗАХИСТУ У СПІЛКУВАННІ МАЙБУТНІХ ПРАКТИЧНИХ ПСИХОЛОГІВ

2.1. Організація та методи дослідження

У психології поняття «характер» розглядається як «сукупність стійких індивідуальних особливостей особистості, які складаються і виявляються в діяльності і спілкуванні, обумовлюючи типові для неї способи поведінки» [54; 47]. Характер є структурним утворенням. У його структурі можна виділити окремі сторони або риси. Риси характеру являють собою «індивідуальні звичні форми поведінки людини, в яких реалізується його ставлення до дійсності» [34; 49]. Стійкі риси особистості визначають ставлення людини до навколишнього світу, виконуваної діяльності, іншим людям і до самого себе. Ці відносини закріплені в звичних для людини формах поведінки, спілкування і діяльності.

Окремі риси характеру можуть бути виражені в більшій чи меншій мірі і навіть досягати крайніх значень норми, межує з патологією. Такі надмірно «загострені» риси А. Е. Личко позначив терміном «акцентуація характеру». Акцентуації характеру - це «крайні варіанти його норми, при яких окремі риси характеру надмірно посилені, чому можна знайти виборча вразливість щодо певного роду психогенних впливів при добрій і навіть підвищеній стійкості до інших» [25]. Виникнення акцентуацій А.Е.Личко пояснив впливом «особливого роду психічних травм або важких ситуацій в житті, а саме тих, які пред'являють підвищені вимоги до« місця найменшого опору »в характері» [55].

Об’єкт дослідження: зв'язок акцентуації характеру з домінуючими стратегіями захисту у спілкуванні.

Предмет дослідження: зв'язок акцентуації характеру з домінуючими стратегіями захисту у спілкуванні майбутніх практичних психологів.

Мета дослідити виявлення специфіки структури спілкування при різних типах акцентуацій характеру.

Для досягнення мети ми застосували такі методики:

1. Опитувальник Г. Шмішека «Виявлення акцентуацій»

Він дозволяє діагностувати 10 типів акцентуації характеру у осіб підліткового та юнацького віку: демонстративний, застревающий, педантичний, збудливий, гіпертімний, дістіміческій, тривожно-боязкий, афективно-екзальтований, емотивний, циклотимический;

2. Методика діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні В.В.Бойко

Вона спрямована на виявлення переважного типу захисного механізму: миролюбність, уникнення, агресія.

2.1. Аналіз і результати дослідження

На першому етапі дослідження за допомогою методики Г.Шмішека ми сформували 3 групи випробовуваних. У кожну з них увійшли по 20 студентів спеціальності 053-Психологія, які навчаються у м. Запоріжжя в Запорізькому національному університеті на факультеті соціальної педагогіки та психології, кафедра психології.

У другу групу були включені особи, які мають виражену акцентуацію з перерахованих вище. Вони набрали більше 19 балів за тією чи іншою шкалою акцентуації. Третю групу склали хлопці та дівчата без акцентуації, які набрали менше 12 балів за кожною шкалою. Загальний обсяг вибірки склав 60 чоловік.

На другому етапі дослідження за допомогою методики В. В. Бойко ми визначили домінуючі стратегії психологічних захистів в кожній групі піддослідних.

Результати показали, що в студентив з гіпертімним, емотивний і афективно-екзальтованим типами акцентуацій переважає стратегія «Миролюбність» (див. Табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Співвідношення досліджуваних з різними типами акцентуацій характеру з переважанням стратегії «Миролюбство» %

Типи акцентуації	**Стратегії психологічного захисту**		
	Миролюбство	**Уникнення**	**Агресія**
Гіпертимний	55	7	38
Емотивний	65	35	-
Афективно-екзальтований	69	18	13

Миролюбність передбачає наявність у людини прагнення до партнерських відносин і співпраці, вміння йти на компроміси, готовність пожертвувати деякими своїми інтересами для збереження власної гідності. Миролюбність - психологічна стратегія захисту особистості, де основну роль відіграють інтелект і характер. Інтелект сприяє нейтралізації агресивних емоцій в разі загрози для «Я»-особистість. В характері повинні бути присутні такі риси, як м'якість, врівноваженість, комунікабельність. Також за миролюбністю можуть стояти мотиви пристосування, небажання протистояти натиску співрозмовника, йти на загострення відносин і конфлікти, щоб не травмувати своє «Я». Миролюбність не завжди є ефективною стратегією психологічного захисту. Іноді воно вказує на слабкий розвиток вольових якостей.

Дана стратегія переважає в групі гіпертімних випробовуваних. Студенти з гіпертімним типом акцентуації відрізняються рухливістю, товариськістю, виразністю жестикуляції, міміки і пантоміміки. Вони люблять компанії однолітків, вносять в них веселощі і енергію. Ці студенти майже завжди мають гарний настрій, високий життєвий тонус. Їм властива висока самооцінка, ініціативність, винахідливість і в той же час легковажність, схильність до пустощів, недолік дистанції в стосунках з іншими людьми. Можна припустити, що хлопці та дівчата з гіпертимним типом акцентуації найчастіше використовують цю стратегію з огляду на їх товариськості, оптимістичність, веселості. В силу цих характерологічних особливостей їм досить легко виявляти миролюбність і отримувати при цьому необхідні для себе результати.

Разом з тим у гіпертимних студентів яскраво виражене прагнення до самостійності, вони насилу переносять умови жорсткої дисципліни. Це може виступати джерелом конфліктів з оточуючими. Їм притаманні дратівливість і безглуздого, особливо якщо вони наштовхуються на протидію або зазнають невдачі. Дані риси можуть визначати застосування агресії.

Для студентів з емотивний типом акцентуації властиві емоційність, чутливість, тривожність, глибокі реакції в сфері тонких почуттів. Найбільш виражена риса - гуманність. Вони глибоко співчувають людям, вміють радіти досягненням інших. Люди з цією акцентуацією вразливі, тому серйозно сприймають ті чи інші події в житті. Вони не схильні вихлюпувати свої емоції, проговорити образу, рідко вступають в конфлікти.

Використання миролюбності як психологічного захисту особами з емотивний типом акцентуації обумовлено такими рисами характеру, як чутливість, тривожність, чуйність, м'якосердя, емпатійність. Для них легше вирішити спірні ситуації мирним шляхом, ніж проявити агресивність, негуманність по відношенню до оточуючих їх людей. Ці ж риси призводять до стратегії уникнення та відсутності агресії.

Афективно-екзальтований тип акцентуації характеризується бурхливими емоціями, здатністю захоплюватися ким або чим-небудь. Даним людям властиво відчуття радості, щастя, причому його причиною можуть слугувати події, які не викликають у інших людей великого емоційного підйому. Також легко вони можуть приходити у відчай від сумних подій. Особи з даною акцентуацією товариські, балакучі, закохуються, як правило, не доводять ситуацію до відкритого конфлікту.

Студенти з афективно-екзальтованим типом акцентуації характеру усміхнені, контактні, альтруїстичні, прив'язані до близьких і друзям. Ці особливості можуть пояснювати використання миролюбності в якості домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні.

Хлопці та дівчата з тривожно-боязким і дистимічними типами акцентуації частіше за інших вдаються до стратегії «Уникнення» (див. Табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Співвідношення досліджуваних з різними типами акцентуацій характеру з переважанням стратегії «Уникнення» %

Типи акцентуації	**Стратегії психологічного захисту**		
	Миролюбство	**Уникнення**	**Агресія**
Тривожно-боязковий	25	75	-
Дистимічний	15	85	-

Уникнення - психологічна стратегія захисту, що дозволяє особистості зберегти свої інтелектуальні та емоційні ресурси. Особи, які використовують цю стратегію, вважають за краще уникати напружених або конфліктних ситуацій. При цьому вони не витрачають енергію емоцій і практично не напружують інтелект.

Вибір уникнення може бути обумовлений індивідуальна особливостями, наприклад, слабкістю нервової системи. Інша причина переваги даної стратегії пов'язана зі слабким розвитком вольових якостей. При цьому у людини може бути достатній інтелектуальний ресурс для вирішення конфліктних або напружених ситуацій. Нарешті, можливий варіант, коли людина здатна змусити себе обходити гострі кути в спілкуванні і конфліктні ситуації. Для цього потрібно володіти сильною нервовою системою, розвиненими вольовими якостями і достатній життєвий досвід.

У студентському віці, як правило, життєвий досвід не надто великий, тому уникнення обумовлено, скоріше, характерологічними особливостями.

Студентам з тривожно-боязким типом акцентуації властиві низька контактність, боязкість, знижений фон настрою, невпевненість в собі, сором'язливість. Вони уникають галасливих компаній однолітків, контрольні, іспити, відповіді біля дошки викликають у них значне емоційне напруження. Дані студенти мають розвинене почуття обов'язку, відповідальністю, високими моральними і етичними вимогами. Також їм притаманні чутливість і образливість. Невміння постояти за себе, беззахисність призводять до уникнення конфліктів і гострих ситуацій.

Для хлопців та дівчат з дистимічним типом акцентуації характерні слабкість вольових зусиль, пригніченість настрою, занижена самооцінка, замкнутість. Вони неконтакти, мовчазні, схильні підкорятися тим, хто з ними дружить.

Описані особливості можуть визначати домінування стратегії уникнення у цих груп випробовуваних. Вони ж пояснюють використання стратегії «Миролюбність» і відсутність агресивних тенденцій.

Студенти з збудливим і застрягаючим типами акцентуації, навпаки, схильні до психологічної стратегії захисту «Агресія» (див. табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Співвідношення досліджуваних з різними типами акцентуацій характеру з переважанням стратегії «Агресія» %

Типи акцентуації	Стратегії психологічного захисту		
	Миролюбство	**Уникнення**	**Агресія**
Збуджуваний	10	20	70
Застрягаючий	-	28	72

Агресія - психологічна стратегія захисту, що лежить в області емоційного реагування. Вона реалізується в деструктивному поведінці, яка суперечить нормам і правилам співіснування людей у суспільстві, приносить фізичний збиток людям або викликає у них психологічний дискомфорт. Інтелект служить при цьому в якості своєрідного трансформатора, посилюючи агресію за рахунок придаваємому їй сенсу.

Використання такої психологічної захисту особами з збудливим типом акцентуації може бути обумовлено наступними рисами їхнього характеру: підвищена імпульсивність, грубість, дратівливість, запальність. Їм властиві недостатня керованість, нелагідність, низька контактність. В силу цих особливостей в конфліктних, напружених ситуаціях вони часто є активною стороною, ініціаторами непорозумінь і розбіжностей.

Особи з застрягаючим типом акцентуації описуються як підозрілі, зарозумілі, самовпевнені, честолюбні, схильні до афектів. У них відзначається помірна товариськість, схильність до моралей. Ці старшокласники недовірливі, уразливі, довго переживають образи. Разом з тим зарозумілість, самовпевненість, сильно розвинене честолюбство призводять до наполегливої відстоювання своїх інтересів. Дані характеристики також сприяють агресивної стратегії захисту.

У студентва з циклотимічний, демонстративним, педантичним типами акцентуації, а також у підлітків без акцентуації характеру різні стратегії представлені в приблизно рівному процентному співвідношенні (див. табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Співвідношення досліджуваних з різними типами акцентуацій характеру без переважних стратегій психологічного захисту %

Типи акцентуації	**Стратегії психологічного захисту**		
	Миролюбство	**Уникнення**	**Агресія**
Циклотимічний	48	52	-
Демонстративний	25	25	50
Педантичний	30	70	-
Без акцентуацій	27	32	41

Стденти з циклотимичою акцентуацією в рівній мірі вдаються до стратегій «Уникнення» і «Миролюбність». Їм властиві часті зміни настрою - від спраги діяльності до пригніченості, залежність від зовнішніх обставин. Періодично під впливом зовнішніх подій вони можуть бути активними і жвавими, діяльними і товариськими (як гіпертимні підлітки), а потім стають замкнутими і пригніченими (як дистимні). Можливо, ці перепади визначають вибір миролюбності, характерного для гіпертимних осіб, і уникнення, властивого особам з дистимичною акцентуацією.

У групі студентів з демонстративною акцентуацією все стратегії представлені майже в рівній мірі. Це може бути обумовлено такими рисами їхнього характеру, як прагнення до визнання, до лідерства, до залучення уваги до себе, неадекватно завищена самооцінка. Також їм властива висока пристосованість до людей, емоційна лабільність, схильність до інтриг, егоїзм. Ці особливості призводять до того, що такі люди часто самі провокують конфлікти, при цьому, опинившись в напруженій ситуації, активно

захищаються. Швидше за все, використання тієї чи іншої психологічного захисту залежить від вимог ситуації.

Стденти з педантичним типом акцентуації притаманні пунктуальність, акуратність, скрупульозність, сумлінність в роботі. У них спостерігаються ригідність, інертність психічних процесів, тривалість переживання травмуючих подій, схильність поступатися лідерством іншим. Ці особливості обумовлюють використання стратегій миролюбності або уникнення.

У студентів без акцентуації також складно виявити переважання будь-якої конкретної психологічного захисту. Можливо, контекст конкретної ситуації визначає використання однієї з трьох стратегій.

За результатами отриманими в ході експериментальної частини нашого дослідження підсумками проведеної роботи ми зробили ряд висновків:

Акцентуації характеру не призводять до вираженої соціальної дезадаптації. Однак вони можуть сприяти розладів з собою і оточенням, ускладнювати процес адаптації до соціального середовища. У зв'язку з цим бажано виявляти наявні акцентуації і своєчасно проводити психологічну корекцію.

Студенти з гіпертимними, емотивними і афективно-екзальтованими типами акцентуацій частіше вдаються до стратегії психологічного захисту «Миролюбність».

Хлопці та дівчата з тривожно-боязким і дистимічним типом акцентуації схильні до стратегії «Уникнення».

Студенти з збудливим і застрягаючим типом акцентуації частіше використовують стратегію психологічного захисту «Агресія».

У студентів з циклотимічним, демонстративним, педантичним типами акцентуації, а також у студентів без акцентуації характеру згадані вище стратегії представлені в приблизно рівному процентному співвідношенні.

Психологічний захист не слід розглядати як однозначно корисне або шкідливе явище. З одного боку, психологічний захист сприяє збереженню

стійкості особистості, самооцінки і самоповаги, адекватної орієнтації в навколишній обстановці, адекватного уявлення людини про навколишній світ і своє місце в ньому. З іншого боку, психологічний захист може позбавляти людину можливості активно впливати на ситуацію і усунути джерело переживань. Адаптивний ефект психологічного захисту проявляється в ситуаціях, коли масштаб конфлікту, що загрожує цілісності особистості, відносно невеликий. При значному конфлікті, коли необхідно працювати над усуненням його причин, психологічний захист може відігравати негативну роль за рахунок зниження емоційної напруженості і значущості конфлікту для особистості [51].

Хлопці та дівчата, осмислюючи самих себе і різні життєві ситуації, потребують підтримки з боку дорослих. Допомога старшокласникам можуть надати психологи. Але в ході консультативного процесу в студентів неминуче спрацьовує психологічний захист, що впливає на його продуктивність і результативність. Знання специфіки психологічних захистів при тих чи інших акцентуація допоможе психологам ефективніше організувати спілкування і взаємодія з одногрупниками.

ВИСНОВКИ

У психології поняття «характер» розглядається як «сукупність стійких індивідуальних особливостей особистості, які складаються і виявляються в діяльності і спілкуванні, обумовлюючи типові для неї способи поведінки». Характер є структурним утворенням. У його структурі можна виділити окремі сторони або риси. Риси характеру являють собою «індивідуальні звичні форми поведінки людини, в яких реалізується його ставлення до дійсності». Стійкі риси особистості визначають ставлення людини до навколишнього світу, виконуваної діяльності, іншим людям і до самого себе. Ці відносини закріплені в звичних для людини формах поведінки, спілкування і діяльності.

Окремі риси характеру можуть бути виражені в більшій чи меншій мірі і навіть досягати крайніх значень норми, межує з патологією. Такі надмірно «загострені» риси А. Е. Личко позначив терміном «акцентуація характеру». Акцентуації характеру - це «крайні варіанти його норми, при яких окремі риси характеру надмірно посилені, чому можна знайти виборча вразливість щодо певного роду психогенних впливів при добрій і навіть підвищеній стійкості до інших». Виникнення акцентуацій А.Е.Личко пояснив впливом «особливого роду психічних травм або важких ситуацій в житті, а саме тих, які пред'являють підвищені вимоги до« місця найменшого опору »в характері».

У міру дорослішання в ході виховання і самовиховання акцентуації характеру згладжуються, гармонізуються, оскільки структура характеру рухлива, динамічна і змінюється протягом життя людини. Акцентуації, як правило, не сприяють вираженою соціальною дезадаптації. Але в підлітковому віці наявність акцентуації може призводити до розладів з собою і оточенням, ускладнювати процес адаптації до соціального середовища. У зв'язку з цим необхідно постійно вивчати умови виховання особистості, виявляти наявні акцентуації і своєчасно проводити їх психологічну корекцію.

За даними В. О.Аверін, отриманим за допомогою опитувальника Г.Шмішека, в підлітковому віці найбільш поширені і виражені такі типи акцентуації, як гіпертимний, циклотимний і екзальтований. При цьому у дівчат переважають емотивний, екзальтований і гіпертимний типи, а для хлопців характерні гіпертимний, ціклотимний, збудливий і тривожний типи. Нетипові для даного віку дистимний, застрягаючий і педантичний типи акцентуації.

Як було зазначено вище, риси характеру реалізуються в звичних для людини формах поведінки і спілкування. Для студентства спілкування є однією з важливих сфер їх життя. Спілкування з дорослими і однолітками організовується по-різному, різниться за змістом і цілям, але виступає значущим чинником психічного розвитку. У напружених або конфліктних ситуаціях проявляються не тільки акцентуації, але і різноманітні психологічні захисту.

Психологічний захист може розглядатися як «спеціальна регулятивна система стабілізації особистості, спрямована на усунення або зведення до мінімуму почуття тривоги, пов'язаного з усвідомленням конфлікту». Її функція полягає в захисті свідомості людини від негативних, травмуючих переживань. В першу чергу в подібному захисті потребують самооцінка, самоповага, почуття впевненості, Я-концепція, цілісність особистості, індивідуальність. Також предметами захисту є мотиваційні освіти (бажання, переваги, смаки), когнітивні структури (світогляд, думки, знання), поведінкові прояви (звички, вміння, стиль спілкування, поведінки або діяльності).

Ф.В.Бассін і ряд інших дослідників вважають, що психологічний захист є нормальним, повсякденно працюють механізмом людської свідомості. З цієї точки зору психологічний захист розглядається як спосіб запобігання дезорганізації поведінки людини, яка настає не тільки при зіткненні свідомого і несвідомого, але і в разі протиборства між цілком усвідомлюваними установками.

Разом з тим психологічний захист може розглядатися як негативне явище в тих випадках, коли конфліктна ситуація значима і вимагає активної роботи над причинами конфлікту. Психологічні механізми знижують емоційну напруженість і затушовують важливість конфлікту для особистості.

В. Куликов вважає, що психологічний захист являє собою функцію особистості в цілому, складну структурно-функціональну систему. У неї включаються взаємопов'язані компоненти: світоглядні (переконання і погляди особистості), розумові (сумнів, недовіру), емоційні (антипатія, боязкість, страх), вольові (принциповість, негативізм). Представники глибинної психології також підкреслюють, що організм реагує на різні порушення Гомі-стазу як цілісна система. Так, В. Райх зазначає, що захисним механізмом може виступати вся структура характеру людини. Таке розуміння психологічних захистів дозволило сформулювати гіпотези про наявність зв'язку між ненормативним функціонуванням механізмів захисту і певними акцентуацією характеру, девіацій поведінки.

За результатами отриманими в ході експериментальної частини нашого дослідження підсумками проведеної роботи ми зробили ряд висновків:

Акцентуації характеру не призводять до вираженої соціальної дезадаптації. Однак вони можуть сприяти розладів з собою і оточенням, ускладнювати процес адаптації до соціального середовища. У зв'язку з цим бажано виявляти наявні акцентуації і своєчасно проводити психологічну корекцію.

Студенти з гіпертимними, емотивними і афективно-екзальтованими типами акцентуацій частіше вдаються до стратегії психологічного захисту «Миролюбність».

Хлопці та дівчата з тривожно-боязким і дистимічним типом акцентуації схильні до стратегії «Уникнення».

Студенти з збудливим і застрягаючим типом акцентуації частіше використовують стратегію психологічного захисту «Агресія».

У студентів з циклотимічним, демонстративним, педантичним типами акцентуації, а також у студентів без акцентуації характеру згадані вище стратегії представлені в приблизно рівному процентному співвідношенні.

За результатами викладеними вище, можемо підкреслити, що гіпотеза нашого дослідження повністю підтвердилась.

Психологічний захист не слід розглядати як однозначно корисне або шкідливе явище. З одного боку, психологічний захист сприяє збереженню стійкості особистості, самооцінки і самоповаги, адекватної орієнтації в навколишній обстановці, адекватного уявлення людини про навколишній світ і своє місце в ньому. З іншого боку, психологічний захист може позбавляти людину можливості активно впливати на ситуацію і усунути джерело переживань. Адаптивний ефект психологічного захисту проявляється в ситуаціях, коли масштаб конфлікту, що загрожує цілісності особистості, відносно невеликий. При значному конфлікті, коли необхідно працювати над усуненням його причин, психологічний захист може відігравати негативну роль за рахунок зниження емоційної напруженості і значущості конфлікту для особистості.

Хлопці та дівчата, осмислюючи самих себе і різні життєві ситуації, потребують підтримки з боку дорослих. Допомога старшокласникам можуть надати психологи. Але в ході консультативного процесу в студентів неминуче спрацьовує психологічний захист, що впливає на його продуктивність і результативність. Знання специфіки психологічних захистів при тих чи інших акцентуація допоможе психологам ефективніше організувати спілкування і взаємодія з одногрупниками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

2 Абрамова, Г. С. Возрастная психология [Текст] / Г.С. Абрамова. - М.: Издательский центр «Академия», 1999. – 672 с.

3 АверинВ.А. Психология детей и подростков. — СПб.: Изд-во В.А.Михайлова, 1998. — 379 с.

4 Агафонов, А. Ю. Исследование Я-концепции учащихся подросткового возраста как средства качественной оценки образовательных систем [Текст] / А.Ю. Агафонов / Автореф. дис….канд. психол. наук. - Казань, 2000. – 18 с.

5 Акимова, М. К. Психофизиологические особенности индивидуальности школьников: Учет и коррекция [Текст] / М.К. Акимова, В.Т. Козлова. - М.: Издательский центр «Академия», 2002. – 160 с.

6 Анциферова, Л. И. Психология формирования и развития личности / Л.И Анциферова // Психология личности в трудах отечественных психологов. - СПб.: Питер, 2000. - С. 207-213.

7 Арестова, О. Н. Индивидуальные особенности функционирования защитных механизмов [Текст] / О.Н. Арестова, Н.В. Калинина // Вестник МГУ. - Сер.14. Психология. - 2000. - №1. - С. 20-29.

8 Аронсон, Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме [Текст] / Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт. - СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002. – 520 с.

9 Асмолов, А. Г. Психология личности: культурно-историческое понимание развития человека [Текст] / А. Асмолов. - М.: Академия: Смысл, 2007.

10 Бакуменко, Д. А. Особенности субкультурного взаимодействия в процессах социальной коммуникации [Текст] / Д.А. Бакуменко // Вопросы культурологии. - 2010. - № 1. 51

11 Бандурка, А. М. Конфликтология [Текст] / А.М. Бандурка. - Харьков, 2006. – 336 с.

12 Батаршев А.В. Темперамент и характер. – М.: изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001. – 336 с.

13 Батаршев, А. В. Психология индивидуальных различий. От темперамента к характеру и типологии личности [Текст] / А.В. Батаршев. - М.: Владос, 2001.

14 Батаршев, А. В. Темперамент и характер: психологическая диагностика [Текст] / А.В. Батаршев. - М.: Владос-Пресс, 2001.

15 Бодалев, А. А. Общая психодиагностика [Текст] / А.А. Бодалев. - СПб.: Речь, 2000. – 440 с.

16 Божович, Л. И. Проблема формирования личности [Текст] / Л.И. Божович. - М.: Ин-т практической психологии, 1997. – 352 с.

17 Бойко, В. В. Социально-психологический климат коллектива и личность [Текст] / В.В. Бойко, А.Г. Ковалев, В.Н. Панферов. - М., 2004. – 386 с.

18 Великоредчанина, М. А. Психологические аспекты характеристики конформной акцентуации [Текст] / М.А. Великоредчина // Прикладная психология и психоанализ. – 2007. - № 2.

19 Волков, Б. С. Психология подростка [Текст] / Б.С. Волков. - М.: Педагогическое общество России, 2001. – 322 с.

20 Выявление акцентуаций (тест-опросник Шмишека) // Практикум по возрастной психологии: Учеб. пособие / Под ред. Л.А.Головей, Е.Ф.Рыбалко. — СПб.: Речь, 2010. — С. 589-597.

21 Гончаров М. Основные стратегии поведения в конфликте. – М., 2006.

22 Грачев Г.В. Информационно-психологическая безопасность личности: состояние и возможности психологической защиты. — [ЭР]. Режим доступа:http://bookap.info/psywar/grachev/load/doc.shtm (дата обращения: 13.02.2015).

23 Гришко, Н. В. Проблемный подросток: его права и возможности: трудовое обучение детей в технических школах: опыт Московской области [Текст] / Н.В. Гришко, О.А.Шинкарева; авт.ст. Н. Крылова // Народное образование. - 2001. - №9. - С. 17-25.

24 Емельянова, Е. В. Психологические проблемы современного подростка и их решение в тренинге [Текст] / Е.В. Емельянова. - СПб.: Речь, 2008.

25 Жарков, Г. В. Хронотоп в структуре личности девиантных подростков [Текст] / Г.В. Жарков / Автореф. дис ….канд. психол. наук. – Казань, 2000. - 23 с.

26 Карабанова, О. А. Возрастная психология [Текст] / О.А. Карабанова. - М.: Айрис-пресс, 2005. – 240 с. 52

27 Клейберг, Ю. А. Психология девиантного поведения [Текст] / Ю.А. Клейберг. - М.: ТЦ Сфера, 2001. – 160 с.

28 Колесниченко, В. О. Акцентуация характера в самореализации творческой личности [Текст] / В.О. Колесниченко // Образование и общество. – 2008. - № 2.

29 Косицина, Н. Педагогические условия развития способностей к самоопределению у старшеклассников [Текст] / Н. Косицина // Развитие личности. - 2000. - № 1.

30 Кулагина И.Ю., Колюцкий В.Н. Возрастная психология. Полный жизненный цикл развития человека. — М.: ТЦ «Сфера», 2001. — 464 с.

31 Леонгард К. Акцентуированные личности. – Киев., 1991.

32 Личко А.Е. Психопатии и акцентуации характера у подростков. — [ЭР]. Режим доступа:http://www.klex.ru/hk (дата обращения: 12.02.2015).

33 Личко, А. Е. Акцентуации характера как концепция в психиатрии и медицинской психологии [Текст] / А.Е. Личко // Обозрение психиатрии и медицинской психологии им. В. М. Бехтерева. - 1993. - № 1. - С. 5-17.

34 Личко, А. Е. Психопатии и акцентуации характера у подростков [Текст] / А.Е. Личко. – Ленинград: Медицина, 1983. – 76 с.

35 Маналова, О. Н. Акмеологический ресурс индивидуального характера: акцентуации и деакцентуации черт [Текст] / О.Н. Маналова // Мир психологии. - 2008. - № 1.

36 Методика диагностики доминирующей стратегии психологической защиты в общении В.В.Бойко. — [ЭР]. Режим доступа:http://www.gurutestov.ru/test/43/ (дата обращения: 13.02.2015).

37 Моросанова, В. И. Акцентуация характера и стиль саморегуляции у студентов [Текст] / В.И. Моросанова // Вопросы психологии. - 1997. - № 3.

38 Моросанова, В. И. Индивидуальная саморегуляция и характер человека [Текст] / В.И. Моросанова // Вопросы психологии. - 2007. - № 3.

39 Мухина, В. С. Инициации подростков во временных объединениях как условия личностного роста [Текст] / В.С. Мухина // Развитие личности. – 2000. - № 1.

40 Мухина, В. С. Развитие личности подростка в условиях социальнопсихологических инициаций во временных объединениях [Текст] / В.С. Мухина // Развитие личности. – 2001. - № 2.

41 Николаенко В.М., Залесов Г.М., Андрюшина Т.В. и др. Психология и педагогика. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2000. — 175 с.

42 Подмазин, С. И. Личностно-ориентированное образование [Текст] / С.И. Подмазин. - Запорожье: Просвита, 2000. – 250 с. 53

43 Поливанова, К. Н. Психологическое содержание подросткового возраста [Текст] / К.Н. Поливанова // Вопросы психологии. - 1996. - № 1.-С. 20-33.

44 Поливанова, К. Н. Психология возрастных кризисов [Текст] / К.Н. Поливанова. – М.: Академия, 2000. – 184 с.

45 Полонский, И. С. Внешкольное общение как фактор формирования личности подростков и юношей [Текст] / И.С. Полонский // Прикладные проблемы социальной психологии. – М.: Наука, 1993. – С. 52-69.

46 Практическая психология в тестах, или как научиться понимать себя и других. – М., 2001.

47 Прихожан, А. М. Тревожность у детей и подростков: психологическая природа и возрастная динамика [Текст] / А.М. Прихожан. – М.: Воронеж: МОДЭК, 2000. – 303 с.

48 Райс, Ф. Психология подросткового и юношеского возраста [Текст] / Ф. Райс. - СПб.: Питер, 2000. – 624 с.

49 Романова Е.С., Гребенников Л.Р. Механизмы психологической защиты: генезис, функционирование, диагностика. — [ЭР]. Режим доступа:http://psy-dv.org/load/82-1-0-209 (дата обращения: 13.02.2015).

50 Сапогова Е.Е. Психология развития человека. — М.: Аспект Пресс, 2005. — 460 с.

51 Сачкова, М. Е. Среднестатусный подросток в системе межличностных отношений школьного класса [Текст] / М.Е. Сачкова / Автореф.… канд. психол. наук. - М., 2001. - 16 с.

52 Свистунова, Е. В. Особенности Я-концепции подростков с нарушением поведения [Текст] / Е.В. Свистунова / Автореф. дис. … канд. психол. наук. – М., 2002. – 23 с.

53 Селиванова, З. К. Смысложизненные ориентации подростков [Текст] / З.К. Селиванова // Социс. - 2001. - № 2.

54 Словарь психолога. — [ЭР]. Режим доступа:http://slovar.world-psychology.ru/zashhita-psixologicheskaya/ (дата обращения: 13.02.20

55 Собчик, Л. Н. Психология индивидуальности. Теория и практика психодиагностики [Текст] / Л.Н. Собчик. – СПб.: Речь, 2005. – 624 с.

56 Тоболевич, О. А. Актуальные проблемы современной пенитенциарной психологии [Текст] / А.А. Тоболевич, Д.В. Сочивко, А.Н. Сухов // Прикладная юридическая психология. – 2013. - № 1. – С. 218-225.

57 Фадеева, Е. В. Типологический анализ акцентуаций характера [Текст] / Е.В. Фадеева // Коррекционная педагогика. - 2006. - № 2. 54

58 Шаповаленко И.В. Возрастная психология (Психология развития и возрастная психология). — М.: Гардарики, 2005.— 349 с.

59 Шевандрин, Н. И. Психодиагностика, коррекция и развитие личности [Текст] / Н.И. Шевандрин. – М.: ВЛАДОС, 1999. – 512 с.

60 Шильштейн, Е. С. Особенности презентации Я в подростковом возрасте [Текст] / Е.С. Шильштейн // Вопросы психологии. - 2000. - № 2.

ДОДАТОК А

Опитувальник Г. Шмішека «Виявлення акцентуацій»

Особистісний опитувальник для визначення типу акцентуації був розроблений Г. Шмішеком (Schmieschek Fragebogen) на основі концепції К. Леонгарда і вперше опублікований в 1970 р. З його допомогою виявляються наступні десять типів акцентуації: гіпертимність, збудливість, емотивність, дистимія (депресивність), невротичність (тривожно-боязка акцентуація), інтроективна (афективно-екзальтована) акцентуація, циклотимічна (афективно-лабільна) акцентуація, застрягаючий (паранойяльна акцентуація), педантизм (ригідна акцентуація) і демонстративність.

У СНД опитувальник Г. Шмішека відомий досить давно (його текст наводиться в кінці цієї статті). Він широко використовується в психодіагностичних дослідженнях, незважаючи на те, що результати його застосування за кордоном виявилися малозадовільними. Так, ставиться під сумнів валідність опитувальника при обстеженні хворих неврозами. Є відомості про те, що сам автор опитувальника неодноразово вказував на проблеми його валідизації. У російськомовних роботах, пов'язаних із застосуванням опитувальника Г. Шмішека, нам не вдалося виявити будь-яких даних про його валідність та надійність. Нарешті, не представляється можливим визначення того, яким варіантом перекладу опитувальника скористався той чи інший дослідник, що публікує отримані з його допомогою результати (нами було виявлено п'ять варіантів перекладу, однак є всі підстави вважати, що їх значно більше).

Поряд з існуванням (і використанням!) різних безіменних перекладів, психологи-практики нерідко користуються і різними «ключами», помилки в яких зустрічаються в більшості книг з психологічного тестування. На жаль, треба визнати, що в роботі психологів-практиків все ще зберігається дилетантський підхід до психодіагностичному інструментарію.

Серйозною проблемою є і відсутність нормативних даних для різних вибірок, а пропонований автором опитувальника спосіб нормування шкал не представляється коректним. Справа в тому, що множення «сирого» бала на деякий довільний коефіцієнт (2, 3, 4 або 6, в залежності від числа пунктів) наводить оцінки за різними шкалами до єдиного діапазону значень від 0 до 24. Така вельми штучна стандартизація створює лише ілюзію порівнянності балів за різними шкалами, а вибір кордону значимого відхилення від типового взагалі нічим не обгрунтований. Являє також інтерес питання про те, яка факторна структура опитувальника, чи відповідає вона «ключам», розробленим на основі так званої «раціональної» стратегії конструювання психологічного інструментарію.

Характер - це сукупність стійких індивідуальних особливостей особистості, що складається і проявляється в діяльності і спілкуванні, обумовлюючи типові для індивіда способи поведінки і рис характеру, зафіксованих людським досвідом і знайшли позначення в мові надзвичайно велике. Коли кількісна вираженість тієї чи іншої риси характеру досягає граничних величин і виявляється у крайньої межі норми, виникає так звана акцентуація характеру.

Акцентуації розглядаються як крайній варіант норми, в чому полягає їх головна відмінність від психопатій - патологічних розладів особистості.

Люди розрізняються між собою не тільки акцентуйованих рис. Навіть не виявляючи рис, що виділяють особистість на тлі середнього рівня, люди все ж несхожі між собою. Мається на увазі ті особливості, які надають людині як так і його індивідуальні риси.

Відмінність людей по індивідуальних рис заздрості не тільки від вроджених якостей, а й від різниці у розвитку, від того, в якій сім'ї виріс, в якій школі вчився, хто за професією, в якому колі обертається.

Так, наприклад, тип службовця, офіцера формується завдяки тому, що певне положення або посада накладають відбиток на спосіб життя. Цьому часто сприяє те, що

закладена в людині природою тенденція взаємодіє з обраною професією, більше того, людина і певну професію часто обирає саме тому, що вона відповідає його індивідуальним нахилам.

Схильності і спрямованість інтересів людини виходять ззовні. По-різному може бути направлено почуття обов'язку. Багато в чому це залежить від суспільства в якому живе людина. Точно так само орієнтована спрямованість інтересів і схильностей.

Однак не можна говорити про нескінченну безліч індивідуальних рис. У даній ситуації цілком доречний факт, що основні риси, що визначають індивідуальність і характер людини, дуже численні, але все ж їх число не можна вважати безмежним.

На відміну від звичайних рис акцентуйовані риси не так численні, як варіюючи індивідуальні. Акцентуація дає можливості як соціально позитивних досягнень, так і соціально негативний заряд.

Між нормальними і акцентуйованими особистостями жорсткої межі немає. При несприятливих обставинах застрягаюча особистість може стати незговірливою, що не терпить заперечень сперечальником, але якщо обставини будуть сприяти такій людині, не виключено, що він виявиться невтомним і цілеспрямованим трудівником. Педантична особистість при несприятливих обставинах може захворіти неврозом нав'язливих станів, при сприятливих - з неї вийде зразковий працівник з великим почуттям відповідальності за доручену справу. Демонстративна особистість може розіграти перед нами рентний невроз, за інших обставин вона здатна виділитися видатними творчими досягненнями.

В цілому при негативній картині доцільно всього вбачати психопатію, при позитивній - швидше просто акцентуацію. Подібний підхід у достатній мірі доцільний, оскільки легка (низька) ступінь відхилень пов'язана частіше з позитивними проявами, а висока - з негативними.

Опитувальник включає 88 питань, 10 шкал, які відповідають певним акцентуаціям характеру. Перша шкала характеризує особистість з високою життєвою активністю, друга шкала показує збудливу акцентуацію. Третя шкала говорить про глибину емоційного життя досліджуваного. Четверта шкала показує схильність до педантизму. П'ята шкала виявляє підвищену тривожність, шоста - схильність до перепадів настрою, сьома шкала говорить про демонстративну поведінку досліджуваного, восьма - про неврівноваженість поведінки. Дев'ята шкала показує ступінь стомлюваності, десята - силу і вираженість емоційного реагування.

Виділені Леонгардом 10 типів акцентуйованих особистостей розділені на дві групи: акцентуації характеру (демонстративний, педантичний, що застрягає, збудливий) і акцентуації темпераменту (гіпертимний, дистимічний, тривожно-боязкий, циклотимічний, афективний, емотивний).

Схема зв'язків акцентуацій і типів характеру

Назва акцентуації	Тип характеру	Вияв темпераменту по параметрам	
		Активність	Реактивність
Проективна	мисленнєвий	сангвінізм	холерик
Паранойяльна	художній	флегматизм	меланхолік
Ригідна	художній	флегматизм	меланхолік
Витіснення	Практико-художній	холеризм	флегматик

Схема зв'язків акцентуацій і типів темпераментів

Назва акцентуації	Тип темпераменту	Вияв темпераменту по критерію активності	Тип характеру
Гіпертимічна	холерик	сангвініст	мисленнєвий
Емоцентрична	холерик	сангвініст	мисленнєвий

Дистимічна	сангвінік	меланхоліст	Практико-мисленнєвий
Невротична	меланхолік	флегматизм	художній
Інтроективна	холерик	сангвініст	мисленнєвий
Циклотимічна	холерик	сангвініст	мисленнєвий

Можливе застосування опитувальника як індивідуально, так і в групі. Найбільш вдалий варіант застосування опитувальника в групі, але кожен досліджуваний повинен мати перед собою текст опитувальника і аркуш для відповідей. Опитувальник застосовується як для психологічної консультації, так і з метою профвідбору та профорієнтації.

Час відповідей не обмежується.

ІНСТРУКЦІЇ

Варіант 1 (оригінальний)

«Вам будуть запропоновані твердження, що стосуються Вашого характеру. Якщо Ви згодні з твердженням, поряд з його номером поставте знак «+» («так»), якщо ні - знак «-» («ні»). Над питаннями довго не думайте, правильних і неправильних відповідей немає».

Варіант 2

«Вам будуть запропоновані твердження, що стосуються Вашого характеру. Вам необхідно оцінити кожне твердження наступним чином
1 - ні, це зовсім не так;
2 - мабуть, ні;
3 - вірно;
4 - абсолютно вірно.
Над питаннями довго не думайте, правильних і неправильних відповідей немає».

ТЕКСТ ОПИТУВАЛЬНИКА

1. У Вас часто веселий і безтурботний настрій?
2. Ви чутливі до образ?
3. Чи буває так, що у Вас на очі навертаються сльози в кіно, театрі, в бесіді і пр.?
4. Зробивши щось, Ви сумніваєтеся, чи все зроблено правильно до тих пір, поки ще раз не переконаєтеся в тому, що все зроблено правильно?
5. У дитинстві Ви були таким же відчайдушним і сміливим, як всі Ваші однолітки?
6. Чи часто у Вас змінюється настрій від стану байдужості до відрази до життя?
7. Чи є Ви центром уваги в колективі, в компанії?
8. Чи буває так, що Ви безпричинно знаходитеся в такому буркотливому настрої, що з Вами краще не розмовляти?
9. Ви серйозна людина?
10. Чи здатні Ви захоплюватися, захоплюватися чим-небудь?
11. Заповзятливі Ви?
12. Ви швидко забуваєте, якщо Вас хтось образить?
13. М'якосердечні Ви?
14. Опускаючи лист у поштову скриньку, чи перевіряєте Ви, проводячи рукою по щілині ящика, що лист повністю впав?
15. Чи прагнете Ви вважатися в числі кращих працівників?
16. Чи бувало Вам страшно в дитинстві під час грози або при зустрічі з незнайомою собакою, а може, таке відчуття буває і тепер?
17. Чи прагнете Ви у всьому і всюди дотримуватися порядку?
18. Чи залежить Ваш настрій від зовнішніх обставин?

19. Чи люблять Вас Ваші знайомі?
20. Часто у Вас буває почуття сильного внутрішнього занепокоєння, відчуття можливої біди, неприємності?
21. У Вас часто буває дещо пригнічений настрій?
22. Чи бувало у Вас хоча б один раз істерика або нервовий зрив?
23. Чи важко Вам всидіти на одному місці?
24. Якщо по відношенню до Вас несправедливо поступили, чи енергійно Ви відстоюєте свої інтереси?
25. Чи можете Ви зарізати курку, вівцю?
26. Чи дратує Вас, якщо вдома завіса або скатертина висять нерівно і Ви відразу ж прагнете поправити їх?
27. У дитинстві Ви боялися залишатися одному в будинку?
28. Часто у Вас безпричинно міняється настрій?
29. Чи завжди Ви прагнете бути достатньо сильним фахівцем у своїй справі?
30. Чи швидко Ви починаєте злитися або впадати в гнів?
31. Чи можете Ви бути зовсім веселим?
32. Чи буває так, що відчуття повного щастя буквально пронизує Вас?
33. Як Ви думаєте, вийшов би з Вас ведучий, конферансьє у концерті, виставі?
34. Ви зазвичай висловлюєте свою думку достатньо відверто і недвозначно?
35. Вам важко переносити вид крові? Чи не викликає це у Вас неприємного відчуття?
36. Чи любите Ви роботу, де необхідна висока особиста відповідальність?
37. Чи схильні Ви захищати тих, по відношенню до яких надійшли, на Ваш погляд, несправедливо?
38. Вам важко, страшно спускатися в темний підвал?
39. Віддаєте перевагу Ви роботі, де необхідно діяти швидко, але не потрібно високого її якості?
40. Комунікативна Ви людина?
41. У школі Ви охоче декламували вірші?
42. Чи тікали Ви в дитинстві з дому?
43. Чи здається Вам життя важким?
44. Чи буває так, що після конфлікту або образи Ви були до того засмучені, що займатися справою здавалося просто нестерпно?
45. Чи можна сказати, що при невдачі Ви не втрачаєте почуття гумору?
46. Чи робите Ви першим кроки до примирення, якщо Вас хтось образив?
47. Ви дуже любите тварин?
48. Повертаєтеся Ви, щоб переконатися, що залишили будинок або робоче місце в порядку?
49. Чи переслідує Вас неясна думка про те, що з Вами, Вашими близькими може трапитися щось страшне?
50. Чи вважаєте Ви, що Ваш настрій дуже мінливий?
51. Чи важко Вам доповідати, виступати перед аудиторією?
52. Чи можете Ви вдарити кривдника, якщо він Вас образить?
53. У Вас велика потреба в спілкуванні з іншими людьми?
54. Ви ставитеся до тих, хто при розчаруванні впадає в глибокий відчай?
55. Вам подобається робота, що вимагає енергійної, організаторської діяльності?
56. Наполегливо Чи Ви домагаєтеся наміченої мети, якщо на шляху до неї доводиться долати масу перешкод?
57. Чи може трагічний фільм схвилювати Вас так, що на очах потечуть сльози?
58. Чи часто Вам важко заснути через те, що проблеми попереднього або майбутнього дня весь час крутяться у Вас в голові?
59. У школі Ви іноді підказували своїм товаришам або давали їм списувати?
60. Чи потрібна Вам велика напруга, щоб вночі пройти через кладовище?

61. Ретельно Чи Ви стежите за тим, щоб кожна річ у Вашій квартирі була точно на одному і тому ж місці?
62. Чи буває так, що перед сном у Вас гарний настрій, а вранці Ви встаєте похмурим?
63. Чи легко Ви звикаєте до нових ситуацій?
64. Чи бувають у Вас головні болі?
65. Ви часто смієтеся?
66. Чи можете Ви бути привітним з тими, кого явно не цінуєте, не любите, не поважаєте?
67. Ви рухлива людина?
68. Ви дуже переживаєте через несправедливість?
69. Ви настільки любите природу, що можете назвати себе її другом?
70. Йдучи з дому або лягаючи спати. Ви перевіряєте погашене скрізь світло і чи замкнені двері?
71. Ви дуже полохливі?
72. Чи зміниться Ваш настрій при прийомі алкоголю?
73. Раніше Ви охоче брали участь у гуртках художньої самодіяльності, а може, і зараз берете участь?
74. Ви розцінюєте життя швидше песимістично, ніж радісно?
75. Чи часто Вас тягне помандрувати?
76. Може Чи Ваш настрій змінитися так різко, що стан радості раптом змінюється похмурої пригніченістю?
77. Чи легко Вам вдається підняти настрій підлеглих?
78. Чи довго Ви переживаєте образу?
79. Чи переживаєте Ви довгий час прикрощі інших людей?
80. Часто, будучи школярем Ви переписували сторінки у Вашому зошиті, якщо в ній допускали помарки?
81. Чи ставитеся Ви до людей скоріше з недовірою й обережністю, ніж з довірливістю?
82. Чи часто Ви бачите страшні сни?
83. Чи буває, що Ви остерігаєтеся того, що можете кинутися під колеса потягу, що проходить?
84. У веселій компанії ви зазвичай веселі?
85. Чи здатні Ви відвернутися від важкої проблеми, що вимагає обов'язкового рішення?
86. Ви стаєте менш стриманим і відчуваєте себе вільніше, якщо приймете алкоголь?
87. У бесіді Ви скупі на слова?
88. Якби Вам необхідно було грати на сцені, Ви змогли б так увійти в роль, що забули б про те, що це тільки гра?

Дитячий варіант

1. Ти звичайно спокійний, веселий?
2. Чи легко ти ображаєшся, засмучуєшся?
3. Чи легко ти можеш розплакатися?
4. Чи багато раз ти перевіряєш, чи немає помилок у твоїй роботі?
5. Чи такий ти сильний, як твої однокласники?
6. Чи легко ти переходиш від радості до смутку і навпаки?
7. Чи любиш ти бути головним у грі?
8. Чи бувають дні, коли ти без всяких причин на всіх сердишся?
9. Серйозна ти людина?
10. Чи завжди ти намагаєшся сумлінно виконувати завдання вчителів?
11. Вмієш ти вигадувати нові ігри?
12. Чи скоро ти забуваєш, якщо когось образив?
13. Чи вважаєш ти себе добрим, чи вмієш співчувати?
14. Кинувши лист у поштову скриньку, перевіряєш ти рукою не застрягло воно в прорізі?
15. Намагаєшся ти бути кращим в школі, у спортивній секції, в гуртку?

16. Коли ти був маленьким, ти боявся грози, собак?
17. Чи вважають тебе хлопці надто старанним і акуратним?
18. Чи залежить твій настрій від домашніх і шкільних справ?
19. Чи можна сказати, що більшість твоїх знайомих люблять тебе?
20. Чи буває у тебе неспокійно на душі?
21. Тобі зазвичай трохи сумно?
22. Переживаючи горе, чи траплялося тобі ридати?
23. Тобі важко залишатися на одному місці?
24. Борешся ти за свої права, коли з тобою чинять несправедливо?
25. Чи доводилося тобі коли-небудь стріляти з рогатки в кішок?
26. Чи дратує тебе, коли завіса або скатертина висять нерівно?
27. Коли ти був маленьким, ти боявся залишатися один вдома?
28. Чи буває так, що тобі весело або сумно без причини?
29. Ти - один із кращих учнів у класі?
30. Чи часто ти веселишся, дуріеш?
31. Чи легко ти можеш розсердитися?
32. Чи відчуваєш ти себе іноді дуже щасливим?
33. Вмієш ти веселити дітей?
34. Чи можеш ти прямо сказати комусь все, що ти про нього думаєш?
35. Чи боїшся ти крові?
36. Чи охоче ти виконуєш шкільні доручення?
37. Заступиш ти за тих, з ким вчинили несправедливо?
38. Тобі неприємно увійти в темну порожню кімнату?
39. Тобі більше до душі повільна і точна робота, ніж швидка і не така точна?
40. Чи легко ти знайомишся з людьми?
41. Охоче Чи ти виступаєш на ранках, вечорах?
42. Ти коли-небудь тікав з дому?
43. Ти коли-небудь засмучувався через сварку з дітьми, вчителями настільки, що не міг піти до школи?
44. Чи здається тобі життя важке?
45. Чи можеш ти при невдачі посміятися над собою?
46. Намагаєшся ти помиритися, якщо сварка сталася не з твоєї вини?
47. Чи любиш ти тварин?
48. Йдучи з дому, чи доводилося тобі повертатися, щоб перевірити, чи не сталося чого-небудь?
49. Чи здається тобі іноді, що з тобою чи твоїми рідними має щось статися?
50. Твій настрій залежить від погоди?
51. Чи важко тобі відповідати в класі, навіть якщо ти знаєш відповідь на питання?
52. Чи можеш ти, якщо гніваєшся на когось, почати битися?
53. Чи подобається тобі бути серед дітей?
54. Якщо тобі щось не вдається, чи можеш ти прийти у відчай?
55. Чи можеш ти організувати гру, роботу?
56. Завзято Чи ти прагнеш до мети, навіть якщо на шляху зустрічаються труднощі?
57. Плакав ти коли-небудь під час перегляду кінофільму, читання сумної книги?
58. Чи буває тобі важко заснути через якісь турботи?
59. Підказуєш Чи ти, чи даєш списувати?
60. Чи боїшся ти пройти один по темній вулиці ввечері?
61. Слідкуєш ти за тим, щоб кожна річ лежала на своєму місці?
62. Чи буває з тобою так, що ти лягаєш спати з гарним настроєм, а прокидаєшся з поганим?
63. Вільно чи ти відчуваєш себе з незнайомими дітьми (в новому класі, таборі)?
64. Чи буває у тебе головний біль.
65. Чи часто ти смієшся?

66. Якщо ти не поважаєш людину, чи можеш ти поводитися з ним так, щоб він цього не помічав (Не показувати своєї неповаги)?
67. Чи можеш ти зробити багато різних справ за один день?
68. Чи часто з тобою бувають несправедливі?
69. Чи любиш ти природу?
70. Йдучи з дому, лягаючи спати, перевіряєш ти, замкнені чи двері, чи вимкнене світло?
71. Боязкий ти, як ти вважаєш?
72. Чи змінюється твій настрій за святковим столом?
73. Береш участь ти в драматичному гуртку, чи любиш ти читати вірші зі сцени?
74. Чи буває у тебе без особливої причини похмурий настрій, при якому тобі ні з ким не хочеться говорити?
75. Чи буває, що ти думаєш про майбутнє із сумом?
76. Чи бувають у тебе несподівані переходи від радості до туги?
77. Вмієш ти розважати гостей?
78. Подовгу Чи ти сердишся, ображаєшся?
79. Чи сильно ти переживаєш, якщо горе сталося у твоїх друзів?
80. Чи станеш ти через помилку, помарки переписувати лист у зошиті?
81. Чи вважаєш ти себе недовірливим?
82. Чи часто тобі сняться страшні сни?
83. Виникло у тебе бажання стрибнути у вікно або кинутися під машину?
84. Чи стає тобі, якщо всі навколо веселяться?
85. Якщо у тебе неприємності, чи можеш ти на час забути про них, не думати про них постійно?
86. Здійснюєш Чи ти вчинки, несподівані для самого себе?
87. Зазвичай ти небагатослівний, мовчазний?
88. Міг би ти, беручи участь в драматичному поданні, настільки увійти в роль, що при цьому забути, що ти не такий як на сцені?

ОБРОБКА
ОРИГІНАЛЬНИЙ ВАРІАНТ

При підрахунку балів на кожній шкалі опитувальника Леонгарда для стандартизації результатів значення кожної шкали множиться на певне число. Це зазначено в ключі до методики. Акцентуйовані особистості не є патологічними. Вони характеризуються виділенням яскравих рис характеру.

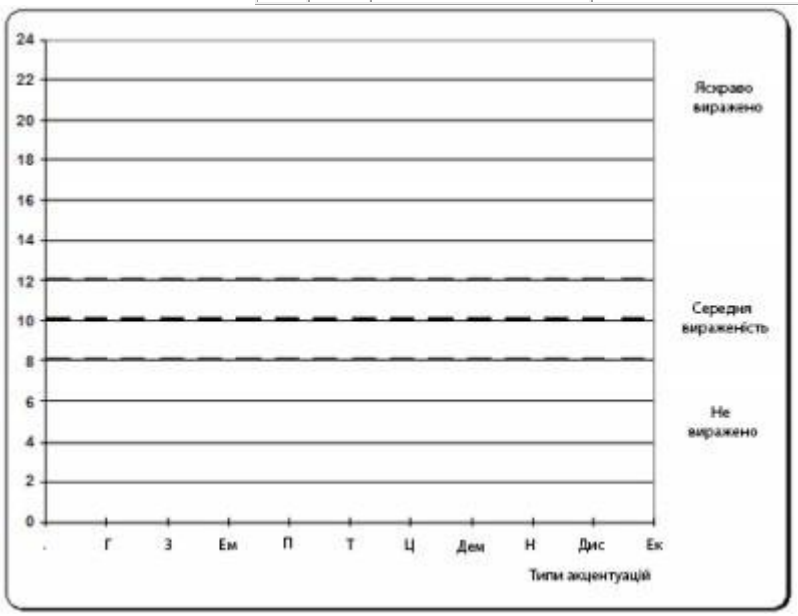
Оцінювання рівня акцентуйованої вираження особистості виробляється за ключом таблиці і результати відображаються на графіку.

КЛЮЧ

Якщо відповідь досліджуваного збігається з стоячою в клітці після номера шкали знаком «+» або «-», йому зараховується один бал за даною шкалою. При підрахунку результатів тестування набрана за кожною шкалою сума балів множиться на зазначений коефіцієнт.

№	Код	Шкала	Ключ	Множитель	
				Грубо	Точно
1.	Г-1	Гіпертими	+(«Так»):1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77	3	2,5
			-(«Ні»): ні		
2.	Г-2	Застрягаючі, ригідні	+:2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81	2	1,67
			-:12, 46, 59		
3.	Г-3	Емотивні, лабільні	+:3, 13, 35, 47, 57, 69, 79,	3	2,5

			-:25		
4.	Г-4	Педантичні	+:4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83	2	1,67
			-:36		
5.	Г-5	Тривожні	+:16, 27, 38, 49, 60, 71, 82	3	2,5
			-:5		
6.	Г-6	Циклотимні	+:6, 18, 18, 40, 50, 62, 72, 84	3	2,5
			-:ні		
7.	Г-7	Демонстративні	+:7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88	2	1,67
			-:51		
8.	Г-8	Неврівноважені, збудливі	+:8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86	3	2,5
			-:ні		
9.	Г-9	Дистимічні	+:9, 21, 43, 75, 87	3	2,5
			-:31, 53, 65		
10.	Г-10	Екзальтовані	+:10, 32, 54, 76	6	6
			-:ні		



Максимальний показник по кожному виду акцентуації дорівнює 24 балам.

Ознакою акцентуації, тобто сильної виразності даної властивості, вважається показник, що перевищує 12 балів.

Якщо жодна властивість не перевищує показника 12 балів, можна підрахувати середній показник по всіх властивостях і звернути увагу на ті властивості, показник яких вище цього середнього.

ВАРІАНТ ОБРОБКИ ПО Л. Ф. БУРЛАЧУК, В. Н. Духневич
ОБРОБКА

Ключ

№ н/п	Фактор	Питання з ключовими відповідями «Вірно» і «Абсолютно вірно»	Питання з ключовими відповідями «Ні, це зовсім не так» і «Мабуть, ні»
1	Циклотимія	6, 20, 21, 28, 50, 58, 76, 82	
2	Застрявання	2, 8, 18, 30, 44, 52, 76	12
3	Педантичність	4, 14, 26, 48, 61, 70, 80	86
4	Емотивність	13, 35, 75	25, 36, 42, 52, 74
5	Гіпертимність	7, 11, 29, 34, 37, 40, 55, 56, 67, 77, 84	
6	Гіпоманія	23, 31, 32, 45, 59, 65, 75, 85	
7	Чутливість	3, 27, 35, 38, 41, 57, 60, 71	
8	Дистимія	9, 43, 51, 81, 87	33

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ

Норми
Норми для «ключів» по Л. Ф. Бурлачук, В. Н. Духневич
(при виборі з чотирьох варіантів відповідей)

Фактор	Середнє відхилення	Стандартне відхилення
Циклотимія	3,51	3,93
Застрявання	7,04	3,73
Педантизм	10,51	4,40
Емотивність	14,83	2,80
Гіпертимія	19,57	5,95
Гіпоманія	13,07	4,41
Чутливість	4,78	3,83
Дистимія	6,80	2,79

Норми для оригінальних (за Леонгардом) «ключів»
(при виборі з чотирьох варіантів відповідей)

Фактор	Середнє відхилення	Стандартне відхилення
Циклотимія	0,83	1,41
Застрявання	2,05	1,56
Педантизм	3,42	1,93
Емотивність	5,08	1,28
Гіпертимія	6,62	2,85
Гіпоманія	4,33	2,01
Чутливість	1,25	1,44
Дистимія	2,10	1,25

Норми для ключів по Л. Ф. Бурлачук, В. Н. Духневич
(при виборі з двох варіантів відповідей)

Фактор	Середнє відхилення	Стандартне відхилення
Гіпертимія	11,22	4,19
Застрявання	17,23	3,87
Емотивність	10,14	3,67

Педантизм	12,90	5,51
Тривожність	4,34	3,30
Циклотимія	7,72	2,68
Демонстративність	15,53	4,53
Збудливість	4,67	3,15
Дистимія	9, 22	2,90
Екзальтація	4, 94	1,73

Норми для оригінальних (за Леонгардом) «ключів»
(при виборі з двох варіантів відповідей)

Фактор	Середнє відхилення	Стандартне відхилення
Гіпертимія	3,50	2,00
Застрявання	11,68	1,81
Емотивність	5,12	1,62
Педантизм	4,06	2,32
Тривожність	3,11	1,14
Циклотимія	2. 37	1. 16
Демонстративність	4,20	2,10
Збудливість	1,15	1,24
Дистимія	9,03	1,40
Екзальтація	1,59	0,80

Нормативні дані можуть служити орієнтиром для висновків про відносну ступінь вираженості у досліджуваного акцентуацій різного типу.

Нові «ключі» і норми можуть використовуватися паралельно з оригінальною схемою. З одного боку, це викликано тим, що дані про структуру опитувальника були отримані не на субнормальній вибірці, з іншого боку, опора відразу на дві понятійні системи допоможе досвідченому діагносту більш диференційовано підходити до інтерпретації індивідуальних даних.

ДОДАТОК В

Методика діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту у спілкуванні за в.В. Бойком

Інструкція для організаторів дослідження

Ця методика дозволяє визначити домінуючу стратегію психологічного захисту в спілкуванні (миролюбну, уникнення чи агресію). Інструкція для учасників опитування Відповідаючи на запитання, виберіть відповідь, яка найбільше Вам підходить:

Текст опитувальника

1. Знаючи себе, Ви можете сказати:

а) я скоріше людина миролюбна, покладлива;

б) я людина гнучка, здатна оминати загострені ситуації, уникати конфліктів;

в) я скоріше людина, що йде прямо навпростець, безкомпромісна, категорична.

2. Коли Ви подумки з'ясовуєте стосунки з тим, хто Вас образив, то найчастіше:

а) шукаєте спосіб примирення;

б) обмірковуєте спосіб не мати з ним справ;

а) міркуєте про те, як його покарати чи «поставити на місце».

3. У спірній ситуації, коли партнер абсолютно не намагається або не хоче вас зрозуміти, Ви скоріше за все:

а) будете спокійно домагатись того, щоб він Вас зрозумів;

б) будете намагатися завершити спілкування з ним; а) будете роздратовуватися, ображатися чи сердитися.

4. Якщо, захищаючи свої інтереси, Ви відчули, що можете посваритися з хорошою людиною, то:

а) підете па значні поступки, компроміси;

б) відступите від своїх домагань;

в) будете відстоювати свої інтереси.

5. *В ситуації, де Вас намагаються образити чи принизити, Ви скоріше за все:*

а) будете намагатися набратися терпіння і довести справу до кіпця;

б) дипломатичним шляхом уникнете від контактів;

в) дасте гідну відсіч.

6. У *взаємодії з владним і водночас несправедливим керівником Ви:*

а) зможете співпрацювати заради справи;

б) будете намагатися якнайменше контактувати з ним;

в) будете чинити опір його стилю, активно захищаючи свої інтереси.

7. Якщо вирішення питання залежить тільки від Вас, але партнер зачепив вашу самолюбність, то Ви:

а) підете йому назустріч;

б) уникнете конкретного рішення;

в) вирішите питання не па користь партнера.

8. Якщо хтось із друзів час від часу дозволятиме собі образливі випади на вашу адресу, Ви :

а) не станете надавати цьому особливого значення;
б) будете намагатися обмежити або припинити контакти;
в) кожного разу дасте гідну відсіч.
9. Якщо у партнера є претензії до Вас і він при цьому роздратований, то Ви:
а) спочатку заспокоєте його, а потім зреагуєте на претензії;
б) уникнете з'ясування стосунків з партнером в такому стані;
в) поставите його на місце чи будете переривати його репліки.
10. Якщо хтось із колег почне розповідати про всілякі негарні чутки-плітки, що кажуть про Вас інші, Ви:
а) тактовно вислухаєте його до кінця;
б) залишите поза увагою;
в) обірвете розповідь на півслові.
11. Якщо партнер виявляє занадто активну настійність і хоче отримати зиск за Ваш рахунок, то Ви:
а) підете на поступку заради миру;
б) ухилитеся від остаточного рішення, розраховуючи на те, що партнер заспокоїться і тоді Ви повернетесь до питання;
в) однозначно дасте зрозуміти партнерові, що він не отримає зиску за ваш рахунок.
12. Коли Ви маєте справу з партнером, який діє за принципом «вірвати як-найбільше», Ви:
а) терпляче домагаєтеся своїх цілей;
б) надаєте перевагу обмеженню взаємодії з ним;
в) рішуче ставите такого партнера па місце.
13. Маючи справу з нахабною особистістю, Ви:
а) відшукуєте до неї підходи за допомогою терпіння і дипломатії;
б) зводите взаємодію до мінімуму;
в) дієте аналогічними методами.
14. Коли той, що сперечається, ставиться до Вас вороже, Ви зазвичай:
а) спокійно і терпляче долаєте його настрій;
б) уникаєте спілкування;
в) зупиняєте його чи відповідаєте тим же.
15. Коли Вам ставлять неприємні, з «подвійним дном» запитаним, то найчастіше Ви:
а) спокійно відповідаєте на них;
б) уникаєте прямих відповідей;
в) «заводитесь», втрачаєте самовладання.
16. Коли виникають гострі суперечності між Вами і партнером, то це найчастіше:
а) спонукає Вас шукати вихід зі становища, знаходити компроміс, йти па поступки;
б) спонукає згладжувати протиріччя, не зважаючи на відмінності в позиціях;
в) активізує бажання довести свою правоту.
17. Якщо партнер виграє у спорі, Вам звичніше:

а) привітати його з перемогою;
б) зробити вигляд, що нічого особливого не відбувається;
в) «воювати до останнього патрона».
18. У випадках, коли взаємини з партнером набувають конфліктного характеру, Ви взяли собі за правило:
а) «мир будь-якою ціною» — визнати свою поразку, вибачитись, літи назустріч побажанням партнера;
б) «пас убік» — обмежити контакти, відійти від спору;
в) «розставити крапки над «і» — з'ясувати всі протиріччя, неодмінно знайти вихід із ситуації.
19. Коли конфлікт стосується Ваших інтересів, то Вам найчастіше вдається його виграти: а) через дипломатію та тямущість;
б) через витримку та терпіння;
в) за рахунок темпераменту та емоцій.
20. Якщо хтось із колег спеціально зачепить Вашу самолюбність, Ви:
а) дотепно і коректно зробите йому зауваження;
б) не станете загострювати ситуацію, зробите вигляд, що нічого не трапилось;
в) дасте гідну відсіч.
21. Коли близькі критикують Вас, то Ви:
а) сприймаєте їх зауваження з вдячністю;
б) намагаєтеся не зважати на критику;
в) роздратовуєтесь, чините опір чи сердитесь.
22. Якщо хтось з рідних та близьких каже Вам неправду, то Ви зазвичай:
а) спокійно і тактовно домагаєтесь істини;
б) робите вигляд, що не помічаєте брехні, обминаєте неприємний момент справи;
в) рішуче виводите брехуна на «чисту воду».
23. Коли Ви роздратовані та нервуєте, то найчастіше:
а) шукаєте співчуття, розуміння;
б) усамітнюєтесь, щоб не виявляти свого стану на партнерах;
в) на комусь відіграєтесь, шукаєте «грушу для биття».
24. Коли хтось із колег, менш гідний і здібний за Вас, отримує заохочення керівництва, Ви:
а) радієте за колегу;
б) не надаєте факту певного значення;
б) засмучуєтесь, роздратовуєтесь чи сердитесь.

Обробка та інтерпретація результатів

Для визначення притаманної Вам стратегії психологічного захисту в спілкуванні з партнерами треба полічити суму відповідей кожного тину; *«а» — миролюбство, «б» — уникнення, «в» — агресія. Чим більше представлено відповідей того чи іншого типу, тим чіткіше виражена відповідна стратегія;* якщо їх кількість приблизно однакова, то в контакті з партнерами Ви активно вживаєте різні захисти своєї суб'єктивної реальності.

Який же зміст і принцип дії кожної стратегії?

Миролюбство — психологічна стратегія захисту суб'єктивної реальності особистості, в якій провідну роль відіграють інтелект і характер.

Інтелект пригнічує чи нейтралізує енергію емоцій в тих випадках, коли виникає загроза для «Я» особистості. Миролюбство — це партнерство та співробітництво, вміння йти на компроміси, поступатися та бути піддатливим, готовність жертвувати декотрими своїми інтересами задля головного — збереження гідності. У деяких випадках це означає пристосування, прагнення поступатися настійності партнера, не загострювати стосунків і не вступати в конфлікти, щоб не випробовувати своє «Я».

Одначе одного інтелекту буває недостатньо, аби миролюбство стало домінуючою стратегією захисту. Важливо ще мати відповідний *характер* — м'який, врівноважений, комунікабельний. Інтелект в ансамблі з «хорошим» характером створюють *психогенне підгрунтя* для миролюбства. Звісно, буває й так, що людина з не дуже гарним характером також повинна демонструвати миролюбство. Скоріш за все, її «зламало життя», і вона зробила мудрий висновок: треба жити в мирі та злагоді. В такому разі її стратегія захисту обумовлена досвідом та обставинами, тобто вона є *соціогенною.* Зрештою, не так вже й важливо, що керує людиною - природа чи досвід, чи те й інше разом. Головне результат: чи виступає миролюбство провідною стратегією психологічного захисту, чи проявляється лише епізодично поряд з іншими стратегіями.

Не треба вважати, що миролюбство — бездоганна стратегія захисту «Я», яка згодиться у всіх випадках. Цілковите миролюбство — доказ безхребетності, втрати почуття власної гідності, котре якраз повинна зберігати ця стратегія. Переможець не повинен ставати трофеєм. Найкраще, коли миролюбство домінує і співвідноситься з іншими стратегіями (м'якими їх формами).

Уникнення — психологічна стратегія захисту суб'єктивної реальності, що базується па економії інтелектуальних або емоційних ресурсів.

Індивід звично без бою уникає чи залишає зони конфліктів та напружень, коли його «Я» підпадає під «атаки». При цьому він відкрито не витрачає енергію емоцій і мінімально напружує інтелект. Чому він так вчиняє?

Причини бувають різними. Уникнення має *психогенний характер,* якщо воно обумовлено природними особливостями. У індивіда може бути слабка уроджена енергія: бідні, ригідні емоції, посередній розум, в'ялий темперамент.

+Можливий також *інший варіант:* людина має від народження потужний інтелект, щоб уникати напруження контактів, не спілкуватися з тими, хто зазіхає па її «Я». Щоправда, спостереження показують, що одного розуму для домінуючої стратегії уникнення недостатньо. Розумні люди часто активно долучаються до захисту своєї суб'єктивної реальності, і це природно: інтелект покликаний стояти па сторожі наших потреб, інтересів, цінностей і завоювань. Очевидно, потрібна ще й *воля.*

Нарешті, можливий такий *варіант,* коли людина примушує себе обминати гострі кути в спілкуванні і конфліктні ситуації, вміє своєчасно сказати собі: «Не вилазь зі своїм «Я». Для цього треба мати міцну нервову

систему, волю та життєвий досвід за плечима, котрий в потрібну мить каже: «не тягни на себе ковдру», «не плюй проти вітру», «не сідай не в свій тролейбус», «зроби пас убік».

Отже, що виходить? Стратегія миролюбності будується на основі *якісного інтелекту і гарного характеру* — доволі високі запити до особистості. Уникнення дещо простіше, не потребує особливих розумових та емоційних затрат, але зумовлене *підвищеними запитами до нервової системи та волі.* Інша річ — агресія — використовувати ЇЇ як захист свого «Я» найпростіше над усе.

Агресія — стратегія психологічного захисту суб'єктивної реальності особистості, яка діє па основі інстинкту.

Інстинкт агресії — один з «великої четвірки» інстинктів, притаманних усім тваринам — голод, секс, страх та агресія. Це одразу пояснює той факт, що агресія не виходить за межі репертуару емоційного реагування. Достатньо окинути уявним поглядом типові ситуації спілкування, аби переконатися, що агресія часто зустрічається, легко відтворюється та є звичною жорсткої чи м'якої форми. її міцна енергетика захищає «Я» особистості на вулиці, в міському натовпі, в громадському транспорті, в черзі, на підприємстві, вдома, у взаємостосунках зі сторонніми та дуже близькими людьми, з друзями та коханими. Агресивних видно здалеку.

Зі збільшенням загрози для суб'єктивної реальності особистості її агресія зростає. Особистість та інстинкт агресії, як виявляється, є вельми сумісними об'єктами, а інтелект викопує при цьому роль «передавальної ланки» — за його допомогою агресія нагнітається, «розкручується на повну котушку». Інтелект працює в режимі трансформатора, посилюючи агресію за рахунок змісту, що їй надається.